El capitalismo tardío

Ediciones Era

Primera edición: 1972
Título original: *Der Spätkapitalismus*
© 1972, Subrkamp Verlag. Frankfurt
Primera edición en español: 1979
ISBN: 968-411-009-0
Traducción: Manuel Aguilar Mora
con la colaboración de Carlos Maroto
Revisada por José Luis González
Derechos reservados en lengua española
© 1979, Ediciones Era, S. A.
Avena 102, México 13, D. F.
Impreso y hecho en México
Printed and Made in Mexico

ÍNDICE

Introducción, 9

I. Las leyes del movimiento y la historia del capital, 14

II. La estructura del mercado mundial capitalista, 45

III. Las tres fuentes principales de ganancias extraordinarias en el desarrollo del capitalismo moderno, 75

IV. Las "ondas largas" en la historia del capitalismo, 106

V. Valorización de capital, lucha de clases y tasa de plusvalía en el capitalismo tardío, 145

VI. La naturaleza específica de la tercera revolución tecnológica, 181

VII. La reducción del tiempo de rotación del capital fijo y la presión hacia la planificación de las compañías y la programación económica, 220

VIII. La aceleración de la innovación tecnológica, 244

IX. La economía armamentista permanente y el capitalismo tardío, 269

X. La concentración y la centralización internacionales del capital, 305

XI. Neocolonialismo e intercambio desigual, 337

XII. La expansión del sector de servicios, "la sociedad de consumo" y la realización de plusvalía, 369

XIII. La inflación permanente, 398

XIV. El ciclo industrial en el capitalismo tardío, 427

XV. El Estado en la era del capitalismo tardío, 461

XVI. La ideología en la época del capitalismo tardío, 485

XVII. El capitalismo tardío como conjunto, 507

XVIII. La crisis de las relaciones de producción capitalistas, 543

Glosario, 568

INTRODUCCIÓN

Uno de los propósitos centrales de este libro es propiciar una explicación marxista de las causas del largo ciclo de rápido crecimiento que experimentó la economía capitalista internacional después de la última guerra mundial. Como se sabe, este auge de la economía capitalista sorprendió tanto a los economistas marxistas como a los no marxistas. Al mismo tiempo, nos ha interesado establecer los límites inherentes de este periodo, que garantizaban que sería seguido por otra larga onda de crecientes crisis económicas y sociales del capitalismo mundial, caracterizada por una tasa de crecimiento global mucho más baja. Cuando este libro fue escrito y publicado por primera vez en alemán en 1970-72, sus tesis básicas todavía parecían a muchos lectores dudosas y no probadas empíricamente y fueron acogidas con general escepticismo, a despecho de los signos premonitorios del descalabro del sistema monetario internacional a partir de 1967 y del estallido masivo en Francia en mayo de 1968. Hoy en día, son pocos los que dudan que el viraje decisivo del desarrollo económico de la posguerra ya está detrás y no por delante de nosotros, así como que "el largo auge" es ahora una cosa del pasado. La creencia en el crecimiento rápido permanente y en el pleno empleo en la "economía mixta" ha demostrado ser un mito. Este libro trata de explicar, con base en las categorías marxistas clásicas, por qué esto era inevitable y cuáles pueden ser las consecuencias de la dinámica real del capitalismo de la posguerra.

Al revisar *El capitalismo tardío* a efectos de la edición inglesa del libro,* hemos procurado resistirnos a la tentación de incorporar al original un amplio conjunto de nuevos materiales para demostrar la corroboración de nuestros argumentos por parte de los acontecimientos. En lugar de eso, hemos corregido o clarificado formulaciones subsidiarias, y actualizado las estadísticas pertinentes. Los demás comentarios se reservarán para el debate internacional que hoy se desarrolla sobre las contradicciones generales y las tendencias a largo plazo del capitalismo mundial en su actual fase, para cuyo entendimiento *El capitalismo tardío* avanza un cierto número de nuevas hipótesis. Si ellas son suficientes y coherentes o no, sólo la historia podrá juzgarlo. No vemos por qué debamos temer su veredicto.

El propósito fundamental del presente libro consiste en ofrecer una explicación de la historia del modo de producción capitalista en el siglo XX

* La traducción española, de acuerdo con el autor, se ha hecho a partir de esta edición [E].

que sea capaz de mediar las leyes del movimiento del "capital en general" con las formas fenoménicas concretas de los "muchos capitales". Ningún intento de confinar el análisis sólo a los segundos, o bien de deducirlos directamente del primero, tiene justificación metodológica ni posibilidades de éxito en la práctica. Para un marxista, debe estar claro que la lucha de clases entre el capital y el trabajo, el papel del Estado burgués y la ideología del capitalismo tardío, la estructura concreta y mudable del comercio mundial y las formas predominantes de las ganancias extraordinarias son factores todos ellos que deben ser incorporados en cualquier descripción de las sucesivas etapas históricas del desarrollo capitalista y de la propia fase contemporánea del capitalismo tardío. Tratando de cumplir estos objetivos, esta obra ha adoptado una estructura que no deja de guardar cierta relación con el plan que Marx proyectó originalmente para *El Capital*: es decir, que trata del capital en general; la competencia; el crédito; la distribución de capital; la propiedad de la tierra; el trabajo asalariado; el Estado; el comercio exterior; y el mercado mundial (parte final en la que Marx deseaba incluir las crisis económicas mundiales). Sin embargo, no he seguido exactamente cada parte de este plan, con respecto al cual, por supuesto, la versión final misma de *El Capital* se apartó en forma considerable.

Los primeros cuatro capítulos de *El capitalismo tardío* son los que dan el contexto general del libro. Tratan, respectivamente, del problema preliminar el método (capítulo I); la relación entre el desarrollo del modo de producción capitalista, con sus contradicciones internas, y la creación de un ámbito sociogeográfico adecuado para sus necesidades, esto es, el mercado mundial (capítulos II y III); y la conexión entre el desarrollo de la tecnología capitalista y la valorización del capital mismo (capítulos III y IV). Los lectores menos versados o interesados en las cuestiones teóricas pueden omitir el primer capítulo o dejarlo hasta el final del libro.

Los nueve capítulos analíticos que siguen a los anteriores se refieren a las principales características del capitalismo tardío en un orden lógico-*histórico*. El capítulo V se dedica al *punto de partida* original del capitalismo tardío, la mejoría radical de las condiciones de valorización del capital que resultaron de las derrotas históricas de la clase obrera por el fascismo y la guerra; el capítulo VI se refiere a su *desarrollo subsecuente* a través de la tercera revolución tecnológica; sus *rasgos específicos* como una nueva fase del desarrollo del capital —la reducción del ciclo de rotación del capital fijo, la aceleración de la innovación tecnológica (cuyas rentas se convierten en la forma principal de ganancias extraordinarias monopólicas bajo el capitalismo tardío) y la absorción del capital excedente por el rearme permanente— son tratadas en los capítulos VII, VIII y IX; su *particular interconexión con el mercado mundial* —la concentración y centralización internacional de capital que genera a las compañías transnacio-

nales como las principales formas fenoménicas del capital, y el intercambio desigual entre las naciones que producen mercancías a diferentes niveles de productividad media del trabajo, que domina el mercado mundial— son tratadas en los capítulos X y XI; *y sus nuevas formas y "soluciones" al problema de la realización* —inflación permanente y el ciclo comercial típico del capitalismo tardío que combina un ciclo industrial clásico con un "contraciclo" de expansión y contracción crediticia— bajo el signo de la inflación son tratadas en los capítulos XII y XIII.

Los últimos cinco capítulos, al contrario, tienen un carácter sintetizador. Tratan de reunir los resultados del análisis precedente y de mostrar las formas en que las leyes fundamentales del movimiento y las contradicciones inherentes al capital no sólo continúan operando, sino que de hecho encuentran su expresión más extrema en el capitalismo tardío (capítulos XIV al XVIII).

Aquí es necesario hacer dos advertencias. En primer lugar, el término "capitalismo tardío" de ningún modo sugiere que el capitalismo y el imperialismo hayan cambiado su esencia, haciendo obsoletos los descubrimientos analíticos de Marx en *El Capital* y de Lenin en *El imperialismo.* Así como Lenin sólo pudo desarrollar su descripción del imperialismo sobre la base de *El Capital,* en tanto confirmación de las leyes generales que gobiernan el curso entero del modo capitalista de producción, del mismo modo hoy en día tan sólo podemos intentar proporcionar un análisis marxista del capitalismo tardío sobre la base del estudio que Lenin hiciera del imperialismo. La era del capitalismo tardío no es una nueva época del desarrollo del capitalismo. Es tan sólo un desarrollo posterior de la época del capitalismo imperialista y monopolista. Por implicación, pues, las características de la época imperialista, enumeradas por Lenin, conservan toda su validez en el capitalismo tardío.

En segundo lugar, debemos expresar nuestro pesar por no haber sido capaces de proponer un mejor término para esta era histórica que el de "capitalismo tardío", término que no es satisfactorio porque es de carácter cronológico y no sintético. En el capítulo XVI explicamos por qué, sin embargo, es un término que sigue siendo preferible al concepto ampliamente utilizado de "capitalismo monopolista de Estado". Su superioridad, también, sobre el término "neocapitalismo", es obvia, dada la ambigüedad de este último, que puede interpretarse lo mismo en el sentido de una continuidad que de una discontinuidad radical respecto del capitalismo tradicional. En el futuro próximo, tal vez, el debate nos deparará un mejor término de síntesis. Por el momento, hemos conservado la noción de "capitalismo tardío", juzgando que es el mejor término a nuestra disposición y, ante todo, considerando que lo que realmente importa no es el nombre, sino la explicación del desarrollo histórico que ha tenido lugar en nuestro tiempo.

El capitalismo tardío trata de explicar la historia de posguerra del modo de producción capitalista de acuerdo con las leyes básicas del movimiento del capital descubiertas por Marx en *El Capital*. Intenta, en otras palabras, demostrar que las leyes "abstractas" del movimiento de este modo de producción siguen siendo operativas y verificables en y a través de la historia "concreta" del capitalismo contemporáneo. Es un libro que, por lo tanto, contradice de plano dos tendencias básicas del pensamiento socioeconómico actual. No acepta el supuesto de quienes consideran —tanto en los medios marxistas como en los académicos— que las técnicas neokeynesianas, la intervención estatal, el poder monopolista, la "planificación" pública y privada o cualquier combinación de estos elementos que cada escuela o autor particulares prefieran, son capaces de neutralizar o cancelar las leyes del movimiento a largo plazo del capital. Tampoco, por otra parte, acepta la tesis contraria (pero en realidad inversa) según la cual estas leyes económicas del movimiento son tan "abstractas" que no se pueden manifestar de ninguna manera en la "historia real", y que, por tanto, la única función de un economista consiste en mostrar como y por qué estas leyes son distorsionadas o desviadas por factores accidentales en su desarrollo real, y no mostrar cómo se manifiestan y confirman en los procesos concretos y visibles.

El reciente resurgimiento de la teoría económica marxista (que predijimos hace algún tiempo) ha sido un acontecimiento particularmente satisfactorio de los últimos años. Sin embargo, debe reconocerse que la actual reapropiación de la historia pasada de la teoría marxista por parte de una joven generación de obreros y estudiosos socialistas, es una tarea difícil y agotadora. Esto es especialmente cierto en el caso de los lectores del mundo anglosajón, para quienes algunas de las autoridades clásicas discutidas en este libro —por ejemplo, en los capítulos I y IV— pueden ser generalmente desconocidas. Las referencias a esos "viejos" debates de la época anterior a 1939 son obligadas y no tienen nada que ver con ningún tipo de devoción o erudición. Las grandes controversias de ese tiempo se relacionaban directamente con los *problemas claves* que plantean a la teoría marxista las contradicciones básicas y las tendencias a largo plazo de la sociedad burguesa. Estos problemas siguen estando muy cerca de nosotros en la actualidad. El fascismo y el stalinismo eventualmente silenciaron a casi todos los teóricos de la época de apogeo del debate económico marxista. Pero no pudieron suprimir su legado intelectual. Sería mucho más difícil resolver los problemas centrales del capitalismo de hoy, sin la debida recuperación de esta herencia.

En la última década, el resurgimiento de la teoría económica marxista ha coincidido con el asalto neorricardiano contra el marginalismo "neoclásico", dirigido por la llamada Escuela de Cambridge inspirada por Piero Sraffa. Si bien cualquier rehabilitación de la teoría del valor-trabajo,

incluso en su versión premarxista, sólo puede ser bienvenida, nosotros seguimos convencidos de que no es posible una verdadera síntesis del neorricardismo y el marxismo. Los marxistas contemporáneos tienen el deber de defender todos los avances decisivos logrados por Marx con relación a Ricardo, que los neorricardianos tratan hoy de anular. El presente libro no se refiere al problema de las relaciones entre los dos sistemas, excepto en un punto: el problema específico del papel de la producción de armamentos en la formación de la tasa media de ganancia. En otras palabras, la cuestión de la transformación de los valores en precios de producción, la cual se examina brevemente en el capítulo IX.

La mayor dificultad con que me enfrenté al escribir este libro fue el hecho de que Roman Rosdolsky, el economista político que más cerca estuvo de mí, tanto política como teóricamente, en nuestro tiempo, muriera antes de que yo hubiese comenzado a trabajar en él. Recuerdos de nuestras discusiones comunes y del estudio de su gran trabajo póstumo, *Zur Entstehungsgeschichte des Marxschen "Kapital"*,* tuvieron, por tanto, que sustituir en la medida de lo posible, las críticas constructivas de este talentoso teórico.

Los estudiantes y profesores auxiliares socialistas de la facultad de ciencias políticas de la Universidad Libre de Berlín occidental, quienes me invitaron como profesor visitante en el semestre de invierno de 1970-71, proporcionaron la "presión externa" —tan frecuentemente necesaria para un autor— que me induciría a formular mis puntos de vista teóricos sobre el capitalismo tardío en la forma sistemática con que los presento aquí. También me facilitaron las horas libres que tal propósito requería.

Dedico pues este libro a mi difunto amigo y camarada Roman Rosdolsky, quien colaboró en la fundación del Partido Comunista de Ucrania occidental y fue miembro de su Comité Central, quien ayudó a crear el movimiento trotskista en Ucrania occidental y quien durante toda su vida permaneció fiel a la causa de la emancipación de la clase obrera y de la revolución socialista internacional, y quien en los años más oscuros de nuestro turbulento siglo aseguró la continuidad de la tradición teórica del marxismo revolucionario; así como a los estudiantes y profesores auxiliares socialistas de la Universidad Libre de Berlín occidental, cuya inteligencia crítica y creadora preservará y ampliará esta tradición.

* Ya en prensa esta edición se publicó la traducción al español de esta obra. Roman Rosdolsky, *Génesis y estructura de El Capital de Marx*. Ed. Siglo XXI, México, 1978.

CAPÍTULO I

LAS LEYES DEL MOVIMIENTO Y LA HISTORIA DEL CAPITAL

La relación entre las leyes generales del movimiento del capital, tal como las descubrió Marx, y la historia del modo de producción capitalista constituye uno de los problemas más complejos de la teoría marxista. La magnitud de su dificultad puede medirse por el hecho de que nunca ha habido hasta ahora una clarificación satisfactoria de esta relación.

Ya es un lugar común repetir que el descubrimiento de las leyes del desarrollo del capitalismo por Marx fue el resultado de un análisis dialéctico que fue avanzando de lo abstracto a lo concreto:

> Los economistas del siglo XVII, por ejemplo, comienzan siempre por el todo viviente, la población, la nación, el Estado, varios Estados, etcétera; pero terminan siempre por descubrir, mediante el análisis, un cierto número de relaciones generales abstractas determinantes, tales como la división del trabajo, el dinero, el valor, etcétera. Una vez que esos momentos fueron más o menos fijados y abstraídos, comenzaron [a surgir] los sistemas económicos que se elevaron desde lo simple —trabajo, división del trabajo, necesidad, valor de cambio— hasta el Estado, el cambio entre las naciones y el mercado mundial. Esto último es, manifiestamente, el método científico correcto. Lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, por lo tanto, unidad de lo diverso. Aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida, aunque sea el verdadero punto de partida, y, en consecuencia, el punto de partida también de la intuición y de la representación. En el primer camino, la representación plena es volatilizada en una determinación abstracta, en el segundo, las determinaciones abstractas conducen a la reproducción de lo concreto por el camino del pensamiento. He aquí por qué Hegel cayó en la ilusión de concebir lo real como resultado del pensamiento que, partiendo de sí mismo, se concentra en sí mismo, profundiza en sí mismo y se mueve por sí mismo, mientras que el método que consiste en elevarse de lo abstracto a lo concreto es para el pensamiento sólo la manera de apropiarse lo concreto, de reproducirlo como un concreto espiritual.[1]

Mas *reducir* el método de Marx a "una progresión de lo abstracto a lo

[1] Karl Marx, "Introducción" a *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*. Ed. Siglo XXI, México, 1971, pp. 21-22.

concreto" constituye una forma de ignorar toda su riqueza. En primer lugar, este malentendido pasa por alto el hecho de que, para Marx, lo concreto era tanto "el verdadero punto de partida" como el objetivo final del conocimiento, al que consideraba como un proceso activo y práctico; la "reproducción de lo concreto por el camino del pensamiento". En segundo lugar, olvida que una progresión de lo abstracto a lo concreto necesariamente es precedida, como lo planteó Lenin, por una progresión de lo concreto a lo abstracto.[2] Pues lo abstracto ya es el resultado de una labor previa de análisis, que ha tratado de separar lo concreto en sus "relaciones determinantes". En tercer lugar, este error destruye la unidad de los dos procesos de análisis y síntesis. El resultado abstracto sólo es verdadero en la medida en que logra reproducir la "unidad de lo diverso" que se encuentra en lo concreto. Sólo el todo es verdadero, dice Hegel, y el todo es la unidad de lo abstracto y lo concreto: una unidad de opuestos, no su identidad. En cuarto lugar, la reproducción venturosa de la totalidad concreta sólo se hace concluyente mediante su aplicación en la práctica. Esto, significa, entre otras cosas, que —como lo recalcó expresamente Lenin— cada etapa del análisis debe ser sometida a "la prueba por los hechos y por la práctica".[3]

A su vez, sin embargo, los "conceptos abstractos más simples" (las categorías) no son meros productos del "entendimiento puro", sino que reflejan los comienzos del desarrollo histórico real:

> Desde este punto de vista, puede afirmarse que la categoría más simple puede expresar las relaciones dominantes de un todo no desarrollado o las relaciones subordinadas de un todo más desarrollado, relaciones que existían ya históricamente antes de que el todo se desarrollara en el sentido expresado por una categoría más concreta. Sólo entonces el camino del pensamiento abstracto, que se eleva de lo simple a lo complejo, podría corresponder al proceso histórico real.[4]

La dialéctica de Marx, por tanto, citando una vez más a Lenin, implica "un *doble* análisis, deductivo e inductivo, lógico e histórico".[5] Representa la *unidad* de estos dos métodos. Un análisis "inductivo" puede aquí ser sólo una "inducción histórica", pues para Marx cada relación estaba determinada por la historia, y su dialéctica implicaba así una unidad de la teoría y el hecho histórico empírico.[6]

[2] Lenin, "Resumen del libro de Hegel *Ciencia de la Lógica*" en *Obras completas*. Ed. Cartago, Buenos Aires, 1972, t. XLII, p. 163.
[3] Lenin, "Plan de la dialéctica (lógica) de Hegel", en ibid, p. 310.
[4] Marx, "Introducción" a *Elementos fundamentales* . . . , ed. cit., p. 23.
[5] Lenin, "Plan de la dialéctica. . .", ed. cit., p. 310.
[6] Otto Morf, *Geschichte und Dialektik in der politischen Ökonomie*. Frankfurt, 1970, p. 146. Marx: "Este mismo sistema orgánico en cuanto totalidad tiene sus

Es sabido que Marx afirmó que la ciencia era necesaria precisamente porque la esencia y la apariencia nunca coinciden directamente.[7] No concebía la tarea de la ciencia sólo como el descubrimiento de las relaciones esenciales oscurecidas por sus apariencias superficiales, sino también como la explicación de estas últimas, en otras palabras, como el descubrimiento de los vínculos intermedios, o mediaciones, que permiten que la esencia y la apariencia sean nuevamente reintegradas en una unidad.[8] Cuando esta reintegración no se realiza, la teoría queda reducida a la construcción especulativa de "modelos" abstractos que no guardan ninguna relación con la realidad empírica, y la dialéctica retrocede del materialismo al idealismo: "Un análisis materialista no coincide con una dialéctica idealista, sino con una materialista; trata con factores que son empíricamente verificables."[9] Otto Morf ha observado acertadamente:

> El proceso mediante el cual la mediación entre la esencia y la apariencia surge en esta unidad de una dualidad idéntica y opuesta, es *a fortiori* un proceso dialéctico.[10]

Más aún, no cabe ninguna duda de que Marx consideraba que la *apropiación empírica del material* debe preceder al proceso analítico del conocimiento, así como la verificación empírica práctica debe concluirlo provisionalmente, esto es, elevarlo a un nivel superior. Así, en su *Postfacio* a la segunda edición de *El Capital* escribió lo siguiente:

> Claro está que el método de exposición debe distinguirse formalmente del método de investigación. La investigación ha de tender a asimilarse en detalle la materia investigada, a analizar sus diversas formas de desarrollo y a descubrir sus nexos internos. *Sólo después de coronada esta labor,* puede el investigador proceder a exponer el movimiento real. Y si sabe hacerlo y consigue reflejar idealmente en la exposición la vida

supuestos, y su desarrollo hasta alcanzar la totalidad plena consiste precisamente [en que] se subordina todos los elementos de la sociedad, o en que crea los órganos que aún le hacen falta a partir de aquélla. *De esta manera llega a ser históricamente una totalidad", Elementos fundamentales,* ed. cit., t. I, p. 220. (Cursivas de E.M.)

[7] "Toda ciencia estaría de más si la forma de manifestarse las cosas y la esencia de éstas coincidiesen directamente", Marx, *El Capital.* Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1972, t. III, p. 757.

[8] Marx: "Las manifestaciones del capital, tal como se desarrollan en este libro, van acercándose, pues, gradualmente a la forma bajo la que se presentan en la superficie misma de la sociedad a través de la acción mutua de los diversos capitales, a través de la concurrencia, y tal como se reflejan en la conciencia habitual de los agentes de la producción." *El Capital,* ed. cit., t. III, p. 45.

[9] Max Raphael, *Zur Erkenntnistheorie der konkreten Dialektik.* Frankfurt, 1962, p. 243.

[10] Morf, op. cit., p. 111.

de la materia, cabe siempre la posibilidad de que se tenga la impresión de estar ante una construcción *a priori*.[11]

Unos años antes, Engels había dicho lo mismo cuando escribió:

Es evidente que aquí con simples frases no se resuelve nada, que sólo la existencia de una masa de materiales históricos, críticamente cribados y totalmente dominados, puede capacitarnos para la solución de este problema.[12]

Marx mismo repitió una vez más este argumento en una carta a Kugelmann:

Lange es suficientemente ingenuo como para afirmar que 'me deslizo con la más rara libertad' en la materia empírica. No sospecha que esta 'libertad de movimiento en el tema' es sólo una paráfrasis del *método* de tratar el tema, es decir, del método dialéctico.[13]

Karel Kosik recalca con razón que:

El ascenso de lo abstracto a lo concreto es un movimiento en el que cada comienzo es abstracto, y cuya dialéctica consiste *en la superación de esta abstracción*. Dicho ascenso es, pues, en general, un movimiento de la parte al todo y del todo a la parte, del fenómeno a la esencia y de la esencia al fenómeno, de la totalidad a la contradicción y de la contradicción a la totalidad, del objeto al sujeto y del sujeto al objeto.[14]

En suma, podemos sugerir una articulación de seis procesos del método dialéctico de Marx, que pueden definirse aproximadamente así:

1] La apropiación abarcadora del material empírico y un dominio de este material (apariencias superficiales) en todos sus detalles históricos pertinentes.

[11] Marx, *El Capital*, ed. cit., t. I, p. XXIII. (Cursivas de E.M.)

[12] F. Engels, *La "Contribución a la crítica de la economía política" de Carlos Marx*, en Marx-Engels, *Escritos económicos varios*. Ed. Grijalbo, México, 1966, p. 185.

[13] Marx a Kugelmann, 27 de junio de 1870. En Marx, *Cartas a Kugelmann*. Ed. Península, Barcelona, 1974, p. 116.

[14] Karel Kosik, *Dialéctica de lo concreto*. Ed. Grijalbo, México, 1976, p. 49. (Cursivas de E. M.) El autor soviético Ilienkov ha dedicado un interesante libro a la relación entre (y la unidad de) lo abstracto y lo concreto en *El Capital* de Marx. Véase E. I. Ilienkov, *La dialettica dell'astratto e del concreto nel Capitale de Marx*, Milán, 1961. Hay una parte de esta obra traducida al español, con el mismo título, en Ilienkov et al., *Problemas actuales de la dialéctica*. Ed. Comunicación, Madrid, 1971.

2] La división analítica de este material en sus elementos abstractos constituyentes (progresión de lo concreto a lo abstracto).[15]

3] La exploración de las conexiones generales decisivas entre estos elementos, que explican las leyes abstractas del movimiento del material, en otras palabras, su esencia.

4] El descubrimiento de los vínculos intermedios decisivos que efectúan la mediación entre la esencia y las apariencias superficiales del material (progresión de lo abstracto a lo concreto, o reproducción de lo concreto en el pensamiento como una combinación de múltiples determinaciones).

5] La verificación empírica práctica del análisis (2, 3, 4) en el movimiento en desarrollo de la historia concreta.

6] Descubrimiento de datos nuevos y pertinentes empíricamente, y de nuevas conexiones —a menudo incluso de nuevas determinaciones abstractas elementales—, a través de la aplicación de los resultados del conocimiento y la práctica basada en él, en la infinita complejidad de la realidad.[16]

No se trata aquí de etapas estrictamente separadas del proceso cognoscitivo, pues algunos de estos momentos están intervinculados y existe un tráfico inevitable entre ellos. Podemos ver así que el método de Marx es mucho más rico que los procedimientos de la "concretización sucesiva" o las "aproximaciones" típicas de la ciencia académica.

> Puesto que las características individuales y particulares son [aquí] sólo superficialmente eliminadas y reintroducidas, en otras palabras sin ninguna mediación dialéctica, fácilmente puede surgir la ilusión de que no existe ningún puente cualitativo entre lo abstracto y lo concreto. Resulta así perfectamente lógico creer que el modelo teórico contiene de hecho (aunque en forma simplificada) todos los elementos esenciales del objeto concreto bajo investigación, como en el caso, por ejemplo, de una fotografía tomada desde una gran altura, que muestra todos los elementos fundamentales de un paisaje, aunque todo lo que es visible son cadenas montañosas, grandes ríos o bosques.[17]

[15] Siguiendo al teórico soviético Ilienkov, Erich Hahn ha señalado que "la división del sujeto concreto real en determinaciones abstractas en ninguna circunstancia debe ser igualado al movimiento de la materia empírica de la teoría. El nivel empírico del conocimiento sirve meramente para preparar ese proceso de división". *Historischer Materialismus und marxistische Soziologie*. Berlín, 1968, pp. 199-200.

[16] Hahn (op. cit., pp. 185-87) se refiere a un esquema del conocimiento científico en siete pasos propuesto por el teórico soviético V. A. Smirnov. Al principio, Smirnov separa las "observaciones" del "análisis de las observaciones ya registradas", pero así pierde de vista la crucial mediación entre la esencia y la apariencia y reduce el problema a una confrontación entre la teoría y la materia empírica.

[17] Roman Rosdolsky, *Zur Entstehungsgeschichte des Marxschen "Kapital"*. Frankfurt, 1968, t. II, p. 533. Véase también Hegel: "Al pensar en lo gradual del llegar-a-ser de algo, ordinariamente se supone que lo que viene a ser es inmediatamente

La diferencia entre el método reduccionista del materialismo vulgar, en el que la especificidad concreta de los objetos individuales desaparece, y la dialéctica materialista propiamente dicha, se hace evidente desde el primer momento.[18] Jindrich Zeleny insiste acertadamente en que la reproducción intelectual de la realidad, la "práctica teórica" en el lenguaje de Althusser, debe permanecer en constante contacto con el movimiento real de la historia:

> Todo *El Capital* de Marx está penetrado por esta constante oscilación entre el desarrollo dialéctico abstracto y la concreta y sensible realidad histórica. Pero al mismo tiempo hay que subrayar también que el análisis marxiano *se separa* constantemente del decurso y de la superficie de la realidad y expresa *idealmente* las relaciones internas necesarias de esa realidad. Marx ha podido *conceptuar* la realidad histórica exclusivamente por el hecho de que ha configurado la refiguración científica como organización interna, idealizada y tipificada, de las relaciones capitalistas históricamente reales. Esta "separación" no se ha practicado en interés de un alejamiento de la realidad histórica, ni es ninguna huida idealista de la realidad. Se efectúa, por el contrario, en interés de la asimilación racional de la realidad.[19]

Hay aquí un evidente contraste con las opiniones de Althusser y su escuela. Los principios anteriormente enunciados no transforman el marxismo "historizándolo"; tampoco niegan que el objeto específico de *El Capital* sean la estructura y las leyes del desarrollo del modo de producción capitalista, y en ningún sentido las "leyes generales de la actividad económica de la humanidad". Afirman, sin embargo, que la dialéctica de lo abstracto y lo concreto es también una dialéctica entre la historia real y la reproducción intelectual de este proceso histórico, y que esta dialéctica no debe limitarse exclusivamente al nivel de la "producción teórica". Las diferencias entre Marx y Althusser se ven claramente en las *Notas marginales a Wagner,* en donde Marx afirma explícitamente:

> *De prime abord, yo no arranco nunca de los "conceptos"*, ni por tanto del "concepto del valor", razón por la cual no tengo por qué "dividir" en modo alguno este "concepto". *Yo parto de la forma social más sim-*

sensible o *de hecho existe*; no es perceptible solamente por su pequeñez. Similarmente, con la desaparición gradual de algo, el *no ser* o lo otro que toma su lugar es tomado como existente *realmente allí*, pero todavía no observable. [...] De esta forma llegar-a-ser y cesar-de-ser pierden todo significado." Hegel, *Science of Logic.* London, 1969, p. 370.

[18] Karel Kosik, op. cit., pp. 45-47.

[19] Jindrich Zeleny. *La estructura lógica de "El Capital" de Marx.* Ed. Grijalbo, Barcelona, 1974, p. 61.

ple en que toma cuerpo el producto del trabajo en la sociedad actual, que es la "mercancía". Analizo ésta, y lo hago fijándome ante todo en la forma bajo la cual se presenta.[20]

Althusser, en cambio, dice:

He aquí, por lo tanto, hasta dónde lleva el desconocimiento de la distinción fundamental que Marx había señalado claramente entre el "desarrollo de las formas" del concepto en el conocimiento, y el desarrollo de las categorías reales en la historia concreta: conduce a una ideología empírica del conocimiento, y a la identificación de lo *lógico* y de lo *histórico* en *El Capital* mismo. El que tantos intérpretes den vuelta alrededor del problema que depende de esta identificación no es en absoluto sorprendente, si es verdad que todos los problemas que conciernen a la relación de lo lógico y de lo histórico en *El Capital* suponen una *relación que no existe.*[21]

De esta manera, Althusser sólo acepta una relación entre la teoría económica y la teoría histórica; la relación entre la teoría económica y la historia concreta, por contraste, es declarada un "falso problema", "inexistente" e "imaginario". De lo que no parece darse cuenta es de que esta relación no sólo está en contradicción con la propia explicación de Marx sobre su método, sino que el intento de escapar del espectro del empirismo y de su teoría del conocimiento —un espectro creado por él mismo— estableciendo un dualismo básico entre los "objetos del conocimiento" y los "objetos reales", inevitablemente corre el riesgo del idealismo.[22]

La necesidad de la reintegración de la teoría y la historia ha sido impugnada algunas veces con el argumento de que la especificidad de las leyes del movimiento de cualquier modo de producción, y del modo de producción capitalista en particular, precisamente excluye tal unidad con los hechos meramente empíricos. Se argumenta que las leyes del movi-

[20] Marx, *Glosas marginales al "Tratado de economía política" de Adolfo Wagner,* en *El Capital,* ed. cit., t. I, pp. 717-18.

[21] L. Althusser, "El objeto de *El Capital*", en Louis Althusser y Etienne Balibar, *Para leer El Capital.* Ed. Siglo XXI, México, 1969, p. 126.

[22] El espectro del "empirismo" que Althusser conjura en las páginas 40-43 de *Para leer El Capital,* es reducido por él al peligro de "separación" del objeto de conocimiento, a partir de la "ilusión" de que la "apropiación teórica de la realidad" va acompañada por un proceso de abstracción inevitable, que puede aprehender sólo parcialmente esta realidad. Ya hemos indicado cómo la actividad intelectual de *reproducción* de la realidad puede ser precisamente caracterizada como un proceso de creciente integración de lo abstracto y lo concreto, de lo universal y lo particular; en otras palabras, un proceso en el que esta "separación" es progresivamente superada. Naturalmente, es imposible alcanzar la identidad *completa* entre el pensamiento y el ser; la dialéctica materialista puede solamente reproducir la realidad con una precisión creciente.

miento son sólo "tendencias" en un sentido histórico muy amplio. Por lo tanto, se supone que excluyen la posibilidad de cualesquiera conexiones causales con los acontecimientos temporales a corto o a medio plazo, e incluso se considera que a la larga no son demostrables en una forma empírica, materialmente identificable. Igualmente se alega con frecuencia que cada una de estas tendencias puede provocar contratendencias capaces de neutralizar su propio efecto durante un periodo considerable.[23] El tratamiento de Marx de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia en los capítulos XIII, XIV y XV del tercer tomo de *El Capital* ha sido citado innumerables veces como el clásico ejemplo de una tendencia y contratendencia que supuestamente permite que no se diga nada del resultado final.

De esto se saca la conclusión de que es muy difícil encontrar la "confirmación" empírica de las leyes del desarrollo de Marx. En efecto, se sostiene que los intentos por rastrear tales "confirmaciones empíricas" revelan una incomprensión "positivista" fundamental del método y las intenciones de Marx, ya que los dos diferentes niveles de abstracción, el del modo de producción "puro" y el del proceso histórico "concreto", están tan alejados uno del otro que virtualmente no hay un punto en el que puedan tocarse.

No sería difícil probar que Marx, en todo caso, rechazó categórica y resueltamente esta separación casi total entre el análisis teórico y los datos empíricos, pues la implicación real de esta separación es un retroceso significativo de la dialéctica materialista a la dialéctica del idealismo. Desde el punto de vista del materialismo histórico, las "tendencias" que no se manifiestan material y empíricamente, de ningún modo son tendencias. Son productos de la falsa conciencia o, para aquellos que no gustan de esta frase, de errores científicos. Más aún, no pueden conducir a ningún tipo de intervención científica, materialista, en el proceso histórico. Tan pronto como se llega a considerar que las "leyes del desarrollo" son tan abstractas que ya no pueden explicar el proceso real de la historia concreta, entonces el descubrimiento de tales tendencias del desarrollo deja de ser un instrumento para la transformación revolucionaria de dicho proceso. Lo que queda es una forma degenerada de filosofía socioeconómica especulativa, en la que las "leyes del desarrollo" tienen la misma existencia fantasmal del "espíritu universal" hegeliano, algo que siempre está más allá de nuestro alcance. En estos sistemas de tal modo construidos, las abstracciones están verdaderamente "vacías", o según la acerba observa-

[23] Véase por ejemplo, Paul Mattick, "Werttheorie und Kapitalismus", en *Kapitalismus und Krise, Eine Kontroverse um das Gesetz des tendenziellen Falls der Profitrate.* Frankfurt, 1970; Tom Kemp, *Theories of Imperialism.* Londres, 1967, pp. 27-28, etcétera. Obsérvese igualmente la tesis de Althusser de que la plusvalía no se puede medir...

ción de Engels, son una mera frase. Por esta razón, el rechazo de una unidad mediada entre la teoría y la historia, o entre la teoría y los datos empíricos, ha estado siempre vinculada en la historia del marxismo con una revisión de los principios marxistas, ya sea con un determinismo mecánico-fatalista o con un puro voluntarismo. La incapacidad de reunir la teoría y la historia conduce inevitablemente a la incapacidad de reunir la teoría y la práctica.

Así Peter Jeffries nos ha acusado de tratar de verificar empíricamente las categorías de Marx, al mismo tiempo que sostiene que categorías como las de capital, tiempo de trabajo socialmente necesario, etcétera, no aparecen empíricamente en el sistema capitalista. Pero ¿no hay mediaciones que nos permitan vincular los fenómenos superficiales (las ganancias, los precios de producción, los precios medios de las mercancías en un cierto periodo de tiempo) con las categorías básicas de Marx por medio de relaciones cuantitativas? En todo caso, Marx y Engels ciertamente lo creían así.[24] La recaída de Jeffries en la dialéctica idealista se debe a que *reduce lo concreto tan sólo a la apariencia*,[25] sin entender que la esencia,

[24] "Marx and Classical Political Economy", II, *Workers Press*, 30 de mayo de 1972. Daremos solamente un ejemplo. En el primer tomo de *El Capital*, Marx calculó la masa y la tasa de plusvalía en una hilandería inglesa, basándose en datos precisos facilitados a Engels por un fabricante de Manchester. *El Capital*, ed. cit., t. I, p. 166. En el capítulo IV del tomo III de *El Capital*, editado por Engels, éste cita el mismo ejemplo y agrega: "[...] es éste un ejemplo de la composición efectiva del capital en la gran industria moderna. El capital total se divide en 12 182 libras esterlinas de capital constante y 318 libras de capital variable lo que suma 12 500 libras esterlinas" (p. 89). Para Engels, el problema no era que el capital "no aparece nunca empíricamente" o "no es mensurable", sino que los capitalistas dificultan el acceso público a sus cuentas y ocultan los elementos necesarios para medir el capital. "Son pocos, indudablemente, los capitalistas a quienes se les ocurre hacer estos cálculos acerca de sus propios negocios; por eso las estadísticas silencian casi en absoluto la proporción entre la parte constante y la parte variable del capital total de la sociedad. El censo norteamericano es el único que indica lo que puede indicar, en las condiciones actuales: la suma de los salarios abonados y de las ganancias obtenidas en cada rama industrial. Y aunque estos datos son muy dudosos, pues no tienen más base que las indicaciones no controladas de los propios industriales, son a pesar de ello altamente valiosos, y constituyen lo único de que disponemos para poder abordar este problema." *El Capital*, ed. cit., t. III, p. 90.

[25] "Marx explica que el proceso de lo abstracto a lo concreto, de la esencia a la apariencia, no puede ser inmediato", Peter Jeffries, "Marx and Classical Political Economy", en *Workers Press*, vol. III, 31 de mayo de 1972. En el pasaje de *El Capital* a que se refiere la interpretación de Jeffries, Marx evidentemente no hizo semejante reducción de lo concreto a la "apariencia" (como menos "real" que la "esencia" abstracta). Por el contrario, Marx afirma: "En su movimiento real, los capitales se enfrentan bajo estas formas concretas, en las que tanto el perfil del capital en el proceso directo de producción como su perfil en el proceso de circulación no son más que momentos *específicos* y determinados". (*El Capital*, cit., t. III, p. 45. Cursivas de E. M.) La intención de Marx consistía precisamente en *explicar este movimiento real*. Para él, como para Hegel, la verdad estaba en el todo, es decir, en la unidad mediada de la esencia y la apariencia.

junto con sus mediaciones con la apariencia, forma una unidad de elementos abstractos y concretos y que el objeto de la dialéctica es representar, citando a Hegel, "no sólo lo universal abstracto, sino [...] lo universal que comprende en sí la riqueza de los particulares".[26] Tampoco parece comprender la siguiente observación de Engels:

> Cuando se inició el intercambio de mercancías, cuando los productos se convirtieron gradualmente en mercancías, se intercambiaban aproximadamente *de acuerdo* con su valor. Era la cantidad de trabajo gastada en dos objetos la que suministraba la única medida para su comparación cuantitativa. Así el valor tenía una *existencia directa y real* en esa época. Sabemos que esta realización directa del valor en el intercambio cesó y hoy ya no tiene lugar. Creo que no le será particularmente difícil rastrear los vínculos intermedios, al menos en un esbozo general, que conducen del valor directamente real al valor del modo de producción capitalista, que está tan absolutamente escondido que nuestros economistas pueden negar tranquilamente su existencia. Una exposición genuinamente histórica de estos procesos, que en verdad requiere una profunda investigación pero que en cambio promete resultados ampliamente satisfactorios, sería un suplemento muy valioso para *El Capital*.[27]

El doble problema que hay que resolver, por tanto, se puede definir en forma más precisa como sigue:

1] ¿Cómo se puede mostrar la historia real del modo de producción capitalista de los últimos cien años como la historia del progresivo desarrollo de las contradicciones internas de este modo de producción, en otras palabras, como una historia determinada en última instancia por sus leyes "abstractas" del movimiento? ¿Qué "vínculos intermedios" realizan aquí la unidad entre los elementos abstractos y los concretos del análisis?

2] ¿Cómo puede remitirse la historia real de los pasados cien años a la historia del modo de producción capitalista, en otras palabras, cómo pueden ser analizadas y explicadas, en su apariencia y en su esencia, las combinaciones del capital en expansión y las esferas precapitalistas (o semicapitalistas) que ha conquistado?

El modo de producción capitalista no se ha desarrollado en un vacío

[26] G. W. F. Hegel, *Ciencia de la lógica*. Ed. Solar, Buenos Aires, 1968, p. 53. Lucien Goldmann (*Immanuel Kant*, Londres, 1971, p. 134) ha señalado correctamente que la noción de la ineludible contradicción entre la materia empírica y la "esencia" (la cosa en sí) subyace a la *Crítica de la razón pura* de Kant. Jeffries, por tanto, está retrocediendo desde Hegel (para no hablar de Marx) hasta Kant, cuando reduce la esencia a lo abstracto y muestra su incapacidad para entender la *unidad* dialéctica de lo abstracto y lo concreto.

[27] Engels a W. Sombart, en Marx y Engels, *Selected Correspondence* (edición revisada), Moscú, 1965, p. 481.

sino en un contexto socioeconómico específico caracterizado por diferencias muy importantes, por ejemplo, en Europa occidental, en Europa oriental, en Asia continental, en América del norte, en América Latina y en Japón.[28] Las formaciones socioeconómicas específicas —las "sociedades burguesas" y las "economías capitalistas"— que surgieron en estas diversas regiones en el curso de los siglos XVIII, XIX y XX y que en su compleja unidad (junto con las sociedades de África y Oceanía) constituyen el capitalismo "concreto", reproducen en formas y proporciones variadas una *combinación* de modos de producción pasados y presentes, o más precisamente, de etapas diversas pasadas y sucesivas del modo de producción actual.[29] La unidad orgánica del sistema mundial capitalista de ninguna manera reduce esta combinación, que es específica en cada caso, a un factor de importancia sólo secundaria frente a la primacía de las características comunes a todo el sistema. Por el contrario: el sistema mundial capitalista es en grado significativo precisamente *una función* de la validez universal de la ley del desarrollo desigual y combinado.[30] Un análisis más cabal del

[28] "Lo cual no impide que la misma base económica —la misma, en cuanto a sus condiciones fundamentales— pueda mostrar en su modo de manifestarse infinitas variaciones y gradaciones debidas a distintas e innumerables circunstancias empíricas, condiciones naturales, factores étnicos, influencias históricas que actúan desde el exterior, etcétera, variaciones y gradaciones que sólo pueden comprenderse mediante el análisis de estas circunstancias empíricamente dadas." Marx, *El Capital*, cit., t. III, p. 733.

[29] "Los países coloniales y semicoloniales son por su misma naturaleza países atrasados. Pero estos países atrasados viven en las condiciones de la dominación mundial del imperialismo. Es por esto que su desarrollo tiene un carácter combinado: reúnen al mismo tiempo las formas económicas más primitivas y la última palabra de la técnica y de la civilización capitalistas [...] El peso específico de las diversas reivindicaciones democráticas y transitorias en la lucha del proletariado, su ligazón recíproca, su orden de sucesión, están determinados por las particularidades y condiciones propias de cada país atrasado, y en una parte considerable, por su grado de atraso." León Trotsky, *La agonía del imperialismo y las tareas de la IV Internacional*. (*El Programa de Transición*). Ed. IV Internacional, Santiago, sf., pp. 20-21.

[30] "El capitalismo sorprende ya a las diferentes partes de la humanidad en grados diferentes de evolución, cada uno de los cuales contiene profundas contradicciones internas. La gran variedad del nivel alcanzado y la desigualdad extraordinaria del ritmo de desenvolvimiento de las diversas partes de la humanidad, en el curso de los diferentes periodos, constituyen *la* posición de partida del capitalismo. Sólo gradualmente éste se hace dueño de la desigualdad que ha heredado, la cambia y la modifica empleando sus propios métodos [...] el capitalismo tiene la propiedad de tender continuamente hacia la expansión económica [...] de acercar así, de igualar el nivel económico y cultural de los países más avanzados y más atrasados [...] Pero al aproximar los países y al igualar el nivel de su desarrollo, el capitalismo obra con *sus* métodos, es decir, con métodos anárquicos, que zapan continuamente su propio trabajo, oponiendo un país y un ramo de la producción a otro, favoreciendo el desenvolvimiento de ciertas partes de la economía mundial, frenando o paralizando el de otras. Sólo la combinación de esas dos tendencias fundamentales, centrípeta y centrífuga, nivelación y desigualdad, consecuencias ambas de la naturaleza del capitalismo, nos explica el vivo entrelazamiento del proceso

fenómeno del imperialismo en capítulos subsecuentes de este libro confirmará lo anterior: aquí sólo estamos anticipando su planteamiento.

Sin el papel que han desempeñado y todavía desempeñan en el mundo las economías y las sociedades no capitalistas o sólo semicapitalistas sería muy difícil aprehender los cargos específicos de cada etapa sucesiva del modo de producción capitalista, etapas como las del capitalismo británico de libre competencia de Waterloo a Sedán, la época clásica del imperialismo antes y entre las dos guerras mundiales y el capitalismo tardío de la actualidad.

¿Cuál es la razón de que esta integración de la teoría y la historia que Marx aplicó con tal maestría en los *Grundrisse* y *El Capital* no haya sido nunca repetida con éxito para explicar estas etapas sucesivas del modo de producción capitalista? ¿Por qué no hay todavía una historia del capitalismo satisfactoria como función de las leyes internas del capital —con todas las consideraciones anteriormente sugeridas— y todavía menos una explicación satisfactoria de la nueva etapa de la historia del capitalismo que claramente comenzó después de la segunda guerra mundial?

El rezago manifiesto de la conciencia con respecto a la realidad se puede explicar, por lo menos parcialmente, por la parálisis temporal de la teoría como consecuencia de la perversión apologética del marxismo propiciada por la burocracia soviética stalinizada, que durante un cuarto de siglo redujo al mínimo absoluto el área en la que el método marxista se podía desarrollar. Los efectos a largo plazo de esta vulgarización del marxismo están lejos de haber desaparecido incluso en la actualidad. Más allá de las presiones inmediatamente sociales que han impedido cualquier desarrollo satisfactorio de la teoría económica marxista en el siglo XX, sin embargo, hay también una lógica interna en el desarrollo del marxismo que, en nuestra opinión, explica por lo menos parcialmente por qué tantas tentantivas importantes no han logrado su objetivo. Dos aspectos de esta lógica interna de la historia del marxismo merecen un énfasis particular a este respecto. Uno concierne a los instrumentos analíticos de la teoría económica de Marx y el otro al método analítico de los teóricos marxistas más importantes.

Casi todos los intentos que se han hecho para explicar las fases específicas del modo de producción capitalista —o problemas específicos que

histórico." Trotsky, *La Internacional Comunista después de Lenin*. Ed. V, México, 1972, pp. 129-30. Véase también Rosa Luxemburgo, *La acumulación del capital*, Ed. de Ciencias Sociales, La Habana, 1970, p. 383: "[...] la economía campesina egipcia fue absorbida en gran escala por el capital europeo; enormes zonas de terreno, incontables obreros y una masa de productos de trabajo pagados al Estado en calidad de impuestos se transformaron, en último término, en acumulación de capital europeo. Es evidente que [...] el primitivismo de la vida egipcia creó al mismo tiempo una base de operaciones incomparables para la acumulación del capital".

surgen de estas fases— desde el punto de vista de las leyes del movimiento de este modo de producción, tal y como fueron reveladas en *El Capital*, han tomado como punto de partida los esquemas de reproducción usados por Marx en el tomo segundo del mismo libro. En nuestra opinión, los esquemas de reproducción que Marx desarrolló son inadecuados para ese objetivo y no pueden ser usados en la investigación de las leyes del movimiento del capital o de la historia del capitalismo. De ahí que todo intento de reducir ya sea la imposibilidad de una economía capitalista "pura" o el colapso fatal del modo de producción capitalista, el desarrollo inevitable hacia el capitalismo monopolista o la esencia del capitalismo tardío, a partir de estos esquemas, está condenado al fracaso.

Roman Rosdolsky ha dado ya una fundamentación convincente de este punto de vista en su importante libro *Génesis y estructura de El Capital de Marx*. Podemos, por lo tanto, limitarnos a un breve resumen de su argumentación.[31] Éste explica por qué cuatro de los más brillantes intentos de los seguidores de Marx por reintegrar la teoría y la historia —los intentos de Rudolf Hilferding, Rosa Luxemburgo, Henryk Grossman y Nikolai Bujarin— no tuvieron éxito. Lo mismo se puede decir de Otto Bauer, quien durante la mayor parte de su vida experimentó con el mismo problema sin llegar a encontrarle una solución satisfactoria.

Los esquemas de reproducción de Marx desempeñan un papel claramente definido y específico en su análisis del capitalismo y están destinados a resolver un solo y único problema. Su función es explicar por qué y cómo un sistema económico basado en la anarquía "pura" del mercado, en la que la vida económica parece estar determinada por millones de decisiones de compra y venta no relacionadas entre sí, no conduce a un caos continuo y a constantes intervenciones del proceso social y económico de reproducción, sino que por el contrario funciona "normalmente", esto es, con una gran quiebra en la forma de una crisis económica que estalla (en tiempos de Marx) cada siete o diez años. O, para decirlo de otra manera: ¿cómo puede un sistema basado en el valor de cambio, que sólo funciona con el objetivo de la ganancia y considera con indiferencia los valores de uso específicos de las mercancías que produce, asegurar sin embargo, los elementos materiales del proceso de reproducción que están determinados precisamente por su valor de uso específico? En otras palabras, ¿cómo puede, por lo menos por cierto tiempo, superar "espontáneamente" la antinomia entre el valor de cambio y el valor de uso? La función de los esquemas de reproducción es pues probar que *es posible que el modo capitalista de producción* exista después de todo.

Marx utiliza para éste una serie de abstracciones muy conocidas. Agrupa a todas las empresas en dos categorías, las que producen medios de producción (sector I) y las que producen medios de consumo (sector II).

[31] Rosdolsky, op. cit., pp. 534-37, 583-86.

Todos los productores a disposición de la sociedad que están obligados a vender su fuerza de trabajo están divididos de manera similar en estas dos esferas. La misma división se aplica a la masa de medios de producción a disposición de la sociedad, ya sean fijos (máquinas, edificios) o circulantes (materias primas, fuentes de energía, elementos auxiliares). Con estas herramientas analíticas Marx llega a la conclusión de que la producción social se encuentra en estado de *equilibrio,* es decir, que la reproducción social y económica puede continuar sin interrupción en la medida y en tanto que la fórmula de equilibrio descubierta por él sea observada. En el sistema de la reproducción simple esta fórmula es Iv + Ip = IIc. Esto significa que el equilibrio económico depende de que la producción de mercancías del sector I pueda generar una demanda monetariamente efectiva para las mercancías del sector II que corresponda en valor a las mercancías que aquél debe entregar al sector II y viceversa. Una fórmula similar de equilibrio se puede deducir fácilmente de los esquemas de Marx relativos a la reproducción ampliada. Hasta donde llegan nuestros conocimientos, el primero que elaboró esta fórmula fue Otto Bauer.[32]

Para impartir el mayor rigor posible a la estructura de su argumento, Marx deliberadamente dejó fuera de sus esquemas el sector no capitalista de la economía. Nada se dice, por tanto, de los campesinos y artesanos productores de mercancías simples. Sin embargo, no es difícil construir un esquema en el que estos grupos aparezcan como un sector separado, y en el cual, por ejemplo, ellos sean compradores de medios de producción fijos del sector I al mismo tiempo que venden a este sector materias primas y bienes de consumo. Con objeto de reconstruir la fórmula de Marx para el equilibrio, se tendría que reducir entonces el volumen de la producción del sector II de acuerdo con el valor de los bienes de consumo producidos por los productores de mercancías simples.

Es obvio, sin embargo, que el desarrollo global del modo de producción capitalista *no puede* ser subsumido bajo la noción de "equilibrio". Es más bien una unidad dialéctica de periodos de equilibrio y periodos de desequilibrio, cada uno de los cuales engendra su propia negación. Cada equilibrio conduce inevitablemente a un desequilibrio, y después de un cierto periodo de tiempo éste a su vez hace posible un nuevo equilibrio provisional. Más aún: una de las características de la economía capitalista es que no sólo las crisis sino también el crecimiento acelerado de la producción, no sólo la reproducción *interrumpida,* sino también la reproducción *ampliada,* están gobernados por las rupturas del equilibrio. No

[32] Otto Bauer, "Marx' Theorie de Wirtschaftskrisen", en *Die Neue Zeit,* vol. 23/1, p. 167. Bujarin expresa la misma fórmula en un lenguaje más simple y elegante, N. Bujarin, "El imperialismo y la acumulación del capital" en R. Luxemburgo y N. Bujarin, *El imperialismo y la acumulación de capital.* Cuadernos de Pasado y Presente, n. 51, Córdoba, 1975, p. 104.

hay mucha duda, igualmente, de que las leyes del movimiento del modo de producción capitalista conducen a tales desequilibrios constantes. Un incremento en la composición orgánica del capital —para dar sólo un ejemplo— determina, entre otras cosas, un crecimiento más rápido del sector I que del sector II. Se puede incluso ir más lejos y decir que las rupturas del equilibrio, es decir, el desarrollo desigual, son la esencia misma del capital en la medida en que éste se basa en la competencia, o, para usar las palabras de Marx, en la existencia de "muchos capitales". Dado el hecho de la competencia, "el afán incesante de enriquecimiento" que es una característica del capital es en realidad la búsqueda de ganancias extraordinarias, de ganancias superiores a la ganancia media. Esta búsqueda conduce a constantes esfuerzos por revolucionar la tecnología, por lograr costos de producción más bajos que los de los competidores, por obtener ganancias extraordinarias junto con una mayor composición orgánica del capital al mismo tiempo que se aumenta la tasa de plusvalía. Todas las características del capitalismo como formación económica están contenidas en esta descripción y se basan en su inherente tendencia a las rupturas del equilibrio. Esta misma tendencia se encuentra también en las raíces de todas las leyes del movimiento del modo de producción capitalista.

Es obvio que los esquemas diseñados para probar la posibilidad del equilibrio *periódico* en el sistema económico, a pesar de la organización anárquica de la producción y la segmentación del capital en empresas individuales competidoras, serán inadecuados como instrumentos analíticos para probar que el modo de producción capitalista *debe,* por su propia esencia, conducir a rupturas periódicas del equilibrio, y que bajo el capitalismo el crecimiento económico *siempre* debe conducir a un desequilibrio del mismo modo que es siempre un resultado de éste. Por tanto, lo que se necesita son otros esquemas que incorporen desde un principio esta tendencia de los dos sectores y todo cuanto les corresponde a desarrollarse desigualmente. Estos esquemas más generales deben ser construidos de tal modo que los esquemas de reproducción de Marx sólo constituyan un caso especial, del mismo modo que el equilibrio económico sólo es un caso especial de la tendencia, característica del modo de producción capitalista, de los diversos sectores y elementos del sistema a desarrollarse desigualmente.

Una tasa de crecimiento desigual en los dos sectores debe corresponder a una tasa desigual de ganancia en ambos. El desarrollo desigual en los dos sectores debe encontrar expresión en una tasa desigual de acumulación y en un ritmo desigual de crecimiento de la composición orgánica del capital, que, a su vez, periódicamente y en forma parcial es suspendida por el impacto desigual de las crisis en los dos sectores. Éstos podrían ser los factores que nos permitirían, por decirlo así, "dinamizar" los esquemas de Marx. (Sus esquemas siguen siendo herramientas importantes para el estudio de las posibilidades y las variantes del equilibrio periódico o el

sobreseimiento temporal del desequilibrio.) Los esfuerzos teóricos de Rudolf Hilferding, Rosa Luxemburgo, Henryk Grossmann, Nikolai Bujarin y Otto Bauer, así como de muchos otros, estaban destinados al fracaso porque intentaban *investigar los problemas de las leyes del desarrollo del capitalismo, es decir, los problemas del equilibrio roto, con herramientas diseñadas para el análisis del equilibrio.*

En *El capital financiero,* Rudolf Hilferding afirma que los esquemas de reproducción de Marx demuestran:

> que en la producción capitalista puede suceder tranquilamente una reproducción tanto a escala simple como a escala ampliada si se mantienen únicamente estas proporciones. [...] Por consiguiente, de lo expuesto no se deduce que la crisis ha de tener su causa en el subconsumo de las masas inmanente en la producción capitalista. [...] Tampoco se deduce de los esquemas en sí la posibilidad de una superproducción general de mercancías; más bien resulta posible toda expansión de la producción que puede tener lugar con las fuerzas productivas existentes.[33]

De hecho, Marx de ningún modo concibió sus esquemas de reproducción para justificar afirmaciones sobre la supuesta posibilidad de una "producción tranquila" bajo el capitalismo: al contrario, estaba profundamente convencido de la propensión inherente del capitalismo a las crisis. De ninguna manera atribuyó esta tendencia sólo a la *anarquía de la producción*; también la atribuyó a la discrepancia entre el desarrollo de las fuerzas productivas y el desarrollo del consumo masivo, que creía inherente a la naturaleza misma del capitalismo:

> Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. No sólo difieren en cuanto al tiempo y al lugar, sino también en cuanto al concepto. Unas se hallan limitadas solamente por la capacidad productiva de la sociedad, otras *por la proporcionalidad entre las distintas ramas de producción y por la capacidad de consumo de la sociedad.* Pero ésta no se halla determinada ni por la capacidad productiva absoluta ni por la capacidad absoluta de consumo, sino por la capacidad de consumo a base de las condiciones antagónicas de distribución que reducen el consumo de la gran masa de la sociedad a un mínimo susceptible sólo de variación dentro de límites muy estrechos. Se halla limitada, además, por el impulso de acumulación, por la tendencia a acrecentar el capital y a producir plusvalía en una escala ampliada.[34]

[33] Rudolf Hilferding, *El capital financiero.* Ed. El Caballito, México, 1973, p. 286.

[34] Marx, *El Capital,* ed. cit., t. III, p. 243. (Cursivas de E. M.)

Así pues, Marx dice *exactamente lo contrario* de lo que Hilferding interpretó en su evaluación de los esquemas de reproducción. Esto es todavía más sorprendente a la luz de las propias palabras de Hilferding al principio de sus reflexiones sobre las crisis y los esquemas de reproducción:

> Subsiste, incluso en la forma de producción capitalista, una relación general entre producción y consumo que es común, como condición natural, a todas las formas sociales.

Más adelante es aún más categórico:

> La estrecha base que las relaciones de consumo ofrecen a la producción capitalista es, sin embargo, condición general de la crisis, precisamente porque la imposibilidad de ampliarla es una premisa general del estancamiento. Si el consumo se pudiera ampliar a discreción no sería posible la superproducción. Pero en el mundo capitalista la ampliación del consumo significa reducción de la tasa de beneficios. Pues la ampliación del consumo de las grandes masas va unida al aumento de los salarios.[35]

Hilferding, a pesar de estas justas observaciones, se extravía más tarde debido a su malinterpretación de los esquemas de reproducción y desemboca en una teoría de las crisis que se basa en la desproporcionalidad "pura".

En *La acumulación del capital,* Rosa Luxemburgo acusa a Marx de concebir sus esquemas de tal modo que "el mayor crecimiento del [sector] I, en comparación con el II, no puede conseguirse, en ningún caso, dentro del esquema marxista". Y un poco más adelante afirma que los esquemas excluyen "el incremento de la producción a saltos".[36] Sin embargo, atribuye estas contradicciones aparentes en los esquemas de reproducción únicamente a los bienes de consumo producidos por el sector II que no se pueden vender enteramente, es decir, a la ausencia de "un mercado no capital" que sería indispensable para la realización de la totalidad de la plusvalía producida. De hecho, su crítica aquí corresponde al malentendido anteriormente señalado sobre el propósito y la función de los esquemas. Éstos no tienen en modo alguno, el propósito de expresar el ritmo de crecimiento más rápido del sector I en contraposición al sector II, lo cual es inevitable en el capitalismo, "la expansión de la producción a grandes saltos", que bajo el capitalismo conduce inevitablemente a rupturas del equilibrio. Por el contrario, el propósito de los esquemas es demostrar

[35] Hilferding, *El capital financiero,* ed. cit., pp. 217-72.
[36] Rosa Luxemburgo, *La acumulación del capital,* ed. cit., pp. 290-91.

que, a pesar de esta "expansión a grandes saltos" y a pesar de las rupturas periódicas de equilibrio, también es posible lograr equilibrios periódicos bajo el capitalismo.

Esto aclara por qué Marx no se ocupó de la "reproducción a grandes saltos". Es igualmente claro que, si hacemos caso omiso de la hipótesis del equilibrio, no tenemos que buscar, de ningún modo, la solución a las "contradicciones internas" de los esquemas de reproducción en los "compradores no capitalistas"; ésta se encuentra más bien en la transferencia de plusvalía del sector II al sector I en el transcurso de la igualación de la tasa de ganancia que la menor composición orgánica del sector II hace necesaria. La misma Rosa Luxemburgo inicialmente ve esto como la solución lógica e histórica,[37] pero inmediatamente la descarta arguyendo la "coherencia interna" de los esquemas de reproducción y afirmando que esta solución no se adecúa a las condiciones establecidas por Marx en la elaboración de los esquemas (por ejemplo, la venta de mercancías por su valor). No se da cuenta, en consecuencia, de que todo el proceso del crecimiento de la producción capitalista y la creciente desigualdad de su desarrollo, ni siquiera se conciben como adecuados a estas condiciones.

Lo que es cierto en el caso de Rosa Luxemburgo, lo es aún más en el de Henryk Grossmann. Al principio, este autor parece entender la función de los esquemas de reproducción mejor que Rosa Luxemburgo. En su libro *Das Akkumulations- und Zusammerbruchsgesetz des kapitalistischen Systems,* subraya explícitamente el hecho de que los esquemas están calculados sobre las bases de un estado de equilibrio hipotético. Queda claro de inmediato, sin embargo, que Grossmann sólo se refiere al equilibrio entre la oferta y la demanda de mercancías, el cual conduce a la ausencia de *fluctuaciones de precios* en el mercado. De hecho, sin embargo, tales fluctuaciones en los precios del mercado no sólo están excluidas del contexto de los esquemas de reproducción del tomo II de *El Capital*: a lo largo de todo el análisis del capitalismo hecho por Marx, no desempeñan ningún papel y sólo se les considera de pasada en el capítulo X del tomo III de *El Capital.*

El caso es muy diverso cuando se trata de las fluctuaciones en los precios de producción o en las tasas de ganancia. Unos y otros desempeñan un papel central en el sistema de Marx. En ambos, es decir, en el afán de obtener ganancias extraordinarias tenemos la explicación lógica y fundamental para toda la actividad de inversión y acumulación del capitalista. Esto, a su vez, nos conduce a la competencia. Aunque Marx, comprensiblemente, ignora la competencia en su intento de demostrar que el equilibrio es posible en el modo capitalista de producción y presupone no sólo el equilibrio de la oferta y la demanda, sino también el desarrollo uniforme de ambos sectores, es decir, de todos los capitales, Grossmann sigue apoyán-

[37] Ibid., pp. 289-90.

dose en las mismas premisas cuando investiga las tendencias del capitalismo a la acumulación, el crecimiento y el derrumbe. No comprende que dichas premisas son completamente absurdas para el análisis de tales tendencias, pues de hecho niegan lo que él se propone analizar.

Incidentalmente, Grossmann, a diferencia de Rosa Luxemburgo, revela en su tratamiento de los esquemas de reproducción una incomprensión fundamental del papel desempeñado por la competencia en el sistema de Marx. Grossmann cita un pasaje de Marx sobre la aparición de la competencia fuera de su contexto —es decir, su relación con los problemas del valor— y concluye que no desempeña ningún papel importante en la explicación de Marx sobre la lógica interna del modo de producción capitalista. Dice tal cosa a pesar de que él mismo cita el siguiente pasaje del tomo III de *El Capital*,[38] que debería haberle enseñado más y demostrarle que el capitalismo sin competencia es un capitalismo sin crecimiento:

> Tan pronto como la formación de capital cayese exclusivamente en manos de unos cuantos grandes capitales ya estructurados, en los que la masa de ganancia supera a la cuota de ésta, se extinguiría el fuego animado de la producción. Ésta caería en la inercia.[39]

En su argumentación, Grossmann emplea el esquema que Otto Bauer construyó en 1913 para contraponerlo a los de *La acumulación del capital* de Rosa Luxemburgo. Los esquemas de Otto Bauer parecen tomar en consideración las leyes del desarrollo del capital, pues en ellos crece la composición orgánica del capital y con ella la tasa de acumulación, al mismo tiempo que la tasa de ganancia, contrariamente, decrece. Pero los esquemas de Bauer niegan inmediatamente sus propias premisas, pues junto con una creciente composición orgánica del capital contienen una tasa de plusvalía y una tasa de acumulación idénticas para ambos sectores, lo cual no es sostenible ni lógica ni históricamente.[40] Estos esquemas le aportan así a Grossmann la "prueba matemática" de que la acumulación debe estancarse por falta de plusvalía, debido a que de otra forma no quedaría nada para el consumo del capitalista. Es cierto que la acumulación sólo se "estancará" en el trigesimocuarto ciclo. Si recordamos que el propósito de los esquemas de reproducción es la formulación de estados de equilibrio purificados por crisis periódicas cada 5, 7 o 10 años, es obvio que Grossmann —en oposición a sus propias intenciones— de hecho ha demostrado lo contrario de lo que trataba de demostrar. El corolario involuntario de su argumentación es que el capitalismo puede sobrevivir por

[38] Henryk Grossmann, *Das Akkumulations-und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems*. Frankfurt, 1967, pp. 90-92.

[39] Marx, *El Capital*, cit., t. III, p. 256.

[40] Otto Bauer, "Die Akkumulation des Kapitals", *Die Neue Zeit*, vol. 31/1, 1913, p. 83.

muchas décadas, si no es que por varios siglos, antes de que sufra un derrumbe económico.

Bujarin también se basó en los esquemas de Marx para su crítica a Rosa Luxemburgo. Como parte de su crítica trató de concebir una "teoría general del mercado y de las crisis" que, una vez más, tiene su punto de partida en las condiciones de equilibrio y cuando mucho conduce a la desproporcionalidad por la vía de las "tendencias contradictorias en el capitalismo" (esfuerzos por aumentar la producción pero reducir los salarios), no de las tendencias inmanentes del desarrollo del capital, ni de las leyes del movimiento del modo de producción capitalista. En el proceso, Bujarin parece estar tan fascinado por las "condiciones de equilibrio" reveladas en los esquemas de Marx, que sostiene, al igual que Hilferding, que no habría más crisis de reproducción si la "anarquía de la producción" fuera eliminada, como en el caso del "capitalismo de Estado" con una economía planificada.[41] Desafortunadamente, basa su razonamiento en un pasaje de las *Teorías sobre la plusvalía* de Marx que dice exactamente lo contrario. Bujarin cita el siguiente pasaje:

> Por lo tanto, aquí se presupone: 1] la *producción* capitalista, en la cual la producción de cada una de las industrias y su aumento no están regulados *de manera directa y controlados* por las necesidades de la sociedad, sino por las fuerzas productivas de que dispone cada uno de los capitalistas, con independencia de las necesidades de la sociedad. 2] Se supone que, sin embargo, la producción es *proporcional* [a las necesidades], como si el capital se emplease en las distintas esferas de producción, directamente por la sociedad, de acuerdo con sus necesidades. Según esta hipótesis —si la producción capitalista fuese en todo sentido producción socialista, cosa contradictoria—, no podría existir una sobreproducción.[42]

Bujarin añade triunfalmente:

> Si hubiera una economía planificada, no habría crisis de sobreproducción. Las ideas de Marx son suficientemente claras en este punto: la supresión de la anarquía, es decir, la planificación, no se *opone* a la liquidación de la contradicción entre producción y consumo como factor *particular*; es descrita como conteniendo dicha liquidación.[43]

Bujarin pasa por alto que Marx expresamente incluyó, entre las condiciones que permitirían que la producción capitalista fuera "en todo

[41] Bujarin, "El imperialismo y la acumulación del capital", op. cit., pp. 167-68.
[42] Marx, *Teorías sobre la plusvalía*. Ed. Cartago, Buenos Aires, 1975, t. III, pp. 98-99.
[43] Bujarin, op. cit., pp. 169-70.

sentido socialista", no sólo la proporcionalidad entre las esferas de producción individuales, sino también el empleo del "capital *directamente por la sociedad, de acuerdo con sus necesidades* (esto es, la producción de valores de uso más que la producción de valores de cambio). Tanto el párrafo anterior al citado por Bujarin como los siguientes, muestran claramente que Marx *no consideraba* el crecimiento proporcional de la *creación de valor* en las diversas ramas de la industria como la respuesta al problema de la realización de la plusvalía, porque este problema sólo puede ser resuelto en las condiciones de una "producción en todo sentido socialista" *a través de la adaptación de la producción de valores de uso a las necesidades de la sociedad.* Dice Marx:

> Si todos los capitales acumulan al mismo ritmo, no se sigue de ello para nada que su producción haya aumentado en la misma tasa. Pero si fue así, no se sigue que necesiten el uno por ciento más de cuchillería, ya que su demanda de cuchillos no tiene vinculación alguna, ni con el aumento de su propio producto, ni con la capacidad acrecentada de compra de cuchillos.

Y más adelante:

> De pasada, en las distintas ramas de la industria en que ocurre *la misma acumulación* de capital (y ésta también es una infortunada hipótesis en el sentido de que el capital se acumula con una *tasa igual* en diferentes esferas), el volumen de productos correspondientes al capital aumentado que se utiliza puede variar en gran medida, ya que las fuerzas productivas de las distintas industrias, o los valores de uso totales producidos en relación con el trabajo empleado difieren en considerable medida. En ambos casos se produce el mismo valor, pero la cantidad de mercancías en que se encuentra representado es muy distinta. Resulta desde todo punto de vista incomprensible, entonces, por qué la industria A, debido a que el valor de su producción aumentó en el 1 por ciento, en tanto que la masa de su producto creció en un 20 por ciento, debe encontrar un mercado en B, donde el valor también aumentó en un 1 por ciento, y la cantidad de su producción sólo en el 5 por ciento. En este caso, el autor no ha tenido en cuenta la diferencia entre valor de uso y valor de cambio.[44]

En otras palabras, las crisis, para Marx, no son causadas únicamente por una desproporcionalidad del valor entre las diversas ramas de la industria, sino también por una desproporcionalidad entre el desarrollo del valor de cambio y el valor de uso, es decir, una desproporcionalidad entre

[44] Marx, *Teorías sobre la plusvalía*, cit. t. III, pp. 98-99.

la valorización del capital y el consumo. El capitalismo de Estado de Bujarin, en el que ya no ocurren crisis tendría que eliminar también este segundo tipo de "desproporcionalidad"; en otras palabras, dejaría de ser capitalismo, pues ya no estaría basado en la presión de la valorización del capital. Habría superado la antinomia entre el valor de uso y el valor de cambio.

Si ahora nos desplazamos de la ineficacia de los esquemas de reproducción de Marx como instrumentos para el análisis de las leyes del movimiento del capital, al terreno de la ineficacia de los métodos de análisis económico empleados después de Marx, cierto hecho ante todo nos llama la atención. Las discusiones sobre el problema de las tendencias del desarrollo a largo plazo y del derrumbe inevitable del modo de producción capitalista, se han visto dominadas, durante más de medio siglo, por los esfuerzos de cada uno de los autores por reducir este problema *a un solo factor*.[45]

Para Rosa Luxemburgo este factor es, por supuesto, la dificultad de realizar la plusvalía y la necesidad consiguiente de absorber más y más esferas del mundo no capitalista en la circulación capitalista de mercancías; esta última se ve como la única manera posible de vender el residuo inevitable de bienes de consumo que no pueden ser vendidos de otro modo. Este mecanismo básico es utilizado para explicar tanto el desarrollo del capitalismo de la libre competencia al imperialismo, como la pronosticada inevitabilidad del derrumbe del sistema económico.[46]

En *El capital financiero* de Rudolf Hilferding, la competencia —la anarquía de la producción— es el talón de Aquiles del capital. Pero, Hilferding tomó esta característica indudablemente crucial del modo de pro-

[45] Hasta ahora, la versión más extrema —e ingenua— de la explicación "monocausal" del desarrollo capitalista puede encontrarse en Natalie Moszkowska: "El mismo factor [!] que determina la curva coyuntural también determina la curva general de la economía capitalista. Si dejamos de lado los factores y causas secundarios y consideramos solamente la causa principal podemos distinguir dos tendencias diametralmente opuestas en economía. Los representantes de una tendencia ven la causa de los desórdenes económicos en el consumo excesivo y el ahorro insuficiente (subacumulación); los de la otra tendencia, inversamente, en un consumo insuficiente y un ahorro excesivo (sobreacumulación)." Añade la siguiente nota: "Es cierto que muchos economistas rechazan las teorías monocausales de la crisis debido a la 'complejidad de modos en que las crisis se manifiestan' y hablan de una 'multiplicidad de fuentes de estos hechos'. Pero un examen más cuidadoso muestra que incluso en las teorías de estos investigadores una sola causa predomina." N. Moszkowska, *Zur Dynamik des Spätkapitalismus*. Zurich, 1943, p. 9.

[46] Los primeros en desarrollar estas ideas sistemáticamente fueron: Heinrich Cunow, en "Die Zusammenbruchstheorie", *Die Neue Zeit*, 1898, pp. 424-30; Alexander Parvus, *Die Handelkrisis und die Gewerkschaften*, Munich, 1901; Karl Kautsky "Krisentheorien", en *Die Neue Zeit*, vol. 20/2, 1902, p. 80; y el marxista norteamericano Louis B. Boudin, *The Theoretical System of Karl Marx*, 1907, pp. 163-69, 243-44.

ducción capitalista fuera de su contexto global y la identificó como la única causa de las crisis y los desequilibrios capitalistas. Esto lo condujo inevitablemente a su ulterior concepto del "capitalismo organizado" en el que un "cártel general" elimina las crisis, y a su rechazo de la noción del derrumbe económico final del capitalismo.[47]

En Otto Bauer se da una lucha permanente por encontrar la singular contradicción económica interna más crucial del modo de producción capitalista, lo que lo lleva sucesivamente a un número de diferentes posiciones. Bauer pasó gradualmente de su concepción original de que el factor más importante en la ruptura del equilibrio es la liberación periódica de capital dinero no acumulado, a una versión más ingeniosa de la teoría del subconsumo de Rosa Luxemburgo.[48] Esta última encuentra su exposición más amplia en su última obra de análisis económico, *Zwischen zwei Weltkriegen?*, en la que postula la tesis de que la contradicción básica en el capitalismo es el hecho de que la producción de capital constante (en el sector I) crece más rápidamente que la necesidad de capital constante en la producción de bienes de consumo. Bauer considera que ésta es una consecuencia inevitable del ascenso de la tasa de plusvalía.[49] Fritz Sternberg, Leon Sartre y Paul Sweezy han retomado la tesis de Otto Bauer con alteraciones menores o han desarrollado la misma tesis en forma independiente,[50] con el resultado de que todos, a la postre, llegan a la misma conclusión que Rosa Luxemburgo: el capitalismo padece inherentemente, si no de un residuo de bienes de consumo invendibles, cuando menos de una capacidad no utilizada para la producción de bienes de consumo (o, lo que viene a ser la misma cosa, de una masa de medios de producción que no pueden venderse porque aunque están destinados al sector II, éste no puede comprarlos).

En el *Tratado de economía marxista*, he expuesto ya el malentendido básico —un obvio *petitio principii*— que subyace este tipo de razonamien-

[47] Véase Grossmann, op. cit., pp. 57-59.

[48] Las sucesivas opiniones de Otto Bauer al respecto se pueden hallar principalmente en su artículo titulado "Marx' Theorie der Wirtschaftskrisen", en *Die Neue Zeit*, 1904; en su libro *Die Nationalitätenfrage und die Sozialdemokratie*, Viena, 1907, pp. 461-74; en su artículo "Die Akkumulation des Kapitals" en *Die Neue Zeit*, 1913, y en su libro *Zwischen zwei Weltkriegen?*, que se publicó en Bratislava en 1936. Los elementos cruciales que señaló fueron, en orden cronológico, las fluctuaciones en la reconstitución del capital fijo (1904), la presión del capital ocioso por inversiones en el extranjero (1907), la discrepancia entre la acumulación de capital y el crecimiento de la población (1913) y, finalmente, la discrepancia entre el desarrollo del sector I y la demanda de medios de producción en el sector II (1936).

[49] Otto Bauer, *Zwischen zwei Weltkriegen?*, pp. 351-53.

[50] Paul M. Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1972, pp. 207-10; Leon Sartre, *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques*, París, 1937. pp. 28-40, 62-67; Fritz Sternberg, *Der Imperialismus und Seine Kritiker*, Berlín, 1929, pp. 163 ss.

to. Todos estos autores parten de la premisa básica de que no hay cambio en la proporción del valor de la producción o de la capacidad productiva entre los dos sectores, al mismo tiempo que la demanda de mercancías del sector II, debido a la tasa de plusvalía ascendente y a la creciente composición orgánica del capital, crece naturalmente con más lentitud que la demanda de mercancías del sector I. Por consiguiente, la crisis se hace inevitable. Pero el carácter constante de esta "*proporción técnica*" (Otto Bauer habla de un "coeficiente técnico") entre el crecimiento de la producción en el sector I y la capacidad productiva del sector II (Sweezy) o los medios de producción requeridos para la producción de bienes de consumo adicionales (Bauer), no ha sido demostrado en modo alguno.

El hecho de que el desarrollo acelerado en el sector I debe mediante la elevación de la composición orgánica del capital en la economía en su conjunto, elevar también a fin de cuentas la capacidad productiva del sector II, de ninguna manera prueba que la capacidad productiva de ambos sectores deba elevarse en *la misma proporción*. Si hay un cambio en la proporción de las dos capacidades entre sí, sin embargo, y dado un gran aumento en la producción total de mercancías, una demanda incrementada de mercancías del sector I puede ciertamente ser acompañada por un incremento absoluto, si bien relativamente menor de la capacidad productiva del sector II y por la utilización plena de esta capacidad, sin que esto conduzca necesariamente a la sobreproducción o a la sobrecapacidad.

Henryk Grossmann ve la principal debilidad del modo de producción capitalista en los crecientes problemas de la valorización del capital, que deben conducir necesariamente a la "sobreacumulación", es decir, a un estado en el que toda la plusvalía disponible no es ya suficiente para la valorización con ganancias del capital disponible. Su argumentación, que se apoya demasiado en los muy arbitrarios datos y estadísticas que le sirven de punto de partida, oscila entre dos enfoques principales. Por una parte, afirma que las dificultades para la valorización del capital se convertirían en una barrera absoluta si condujeran realmente a una caída de la plusvalía consumida improductivamente por los capitalistas. Por otra parte, argumenta que la incapacidad para valorizar *todo* el capital acumulado en forma "gananciosa" conduciría a la detención de *todo* el proceso de expansión.[51] El primer argumento no se sostiene, pues no toma en cuenta el hecho de que parte de la plusvalía destinada al consumo se puede dividir entre un número constantemente decreciente de capitalistas (más aún en el esquema de Grossmann que en la realidad, pues las dificultades para la valorización que supone intensificarían grandemente la competencia capitalista). Un descenso del consumo como *una porción* de la plusvalía producida es del todo compatible con una elevación del consumo de

[51] Grossmann, op. cit., pp. 118-23, 129-35, 137-41.

cada familia capitalista en particular (no consideraremos aquí hasta qué punto está en lo cierto Grossmann al considerar las necesidades de consumo de los capitalistas como el "objeto final" de la producción capitalista). El segundo argumento contiene una falacia evidente: en efecto, si toda la masa de plusvalía disponible no es ya suficiente para valorizar *todo* el capital acumulado, el resultado no sería el derrumbe de toda la economía sino sólo la desvalorización (*Entwertung*) del capital "superfluo" a través de la competencia y la crisis. Todo lo que Grossmann prueba con esto es que la tendencia inherente a la sobreacumulación, que indudablemente es una característica del capitalismo, debe ser neutralizada por la tendencia, también inherente al sistema, a la desvalorización periódica del capital, con lo cual se evita un estancamiento más prolongado del proceso de valorización. Ésta es precisamente la función que tienen las crisis de sobreproducción, como lo subrayó el propio Marx. Por tanto, Grossmann no ha demostrado que este proceso haría generalmente imposible, a la larga, la valorización de capital.[52]

El economista polaco-norteamericano Michael Kalecki ha hecho el intento más avanzado hasta la fecha por combinar los métodos marxistas de investigación con los de la econometría moderna.

Su obra anticipó muchos de los descubrimientos de Keynes. Su conclusión es una variante de la tesis de Grossmann, a saber, que la tasa de acumulación de la plusvalía recién creada, o sea, la división de esta plusvalía entre consumo no productivo y acumulación, constituye la "variable estratégica" en el sistema de Marx. Pero el aislamiento de este factor del contexto general del sistema no contesta la pregunta de *por qué* los capitalistas despliegan una tasa de acumulación más baja durante periodos bastante largos, seguida por tasas más altas (o a la inversa, una alta tasa de consumo improductivo más alta seguida por una tasa más baja).[53]

Otra variante de la misma posición es la que postulan los teóricos de la llamada "economía de guerra permanente", representada principalmente por el marxista británico Michael Kidron.[54] La acumulación puede continuar más allá de sus límites internos si la pluvalía es desplazada, cada vez en mayores proporciones, "fuera del sistema" a través del consumo improductivo. Discutiremos las contradicciones básicas de esta teoría en el capítulo IX: la posposición del derrumbe del capitalismo se explica por el uso improductivo, es decir, por el despilfarro, de plusvalía. Sin embargo, sigue siendo enigmático cómo la *producción de armas*, es decir, la

[52] Fritz Sternberg hace una aguda crítica de las tesis de Grossman en *Eine Umwälzung der Wissenschaft*. Berlín, 1930.

[53] M. Kalecki, *Teoría de la dinámica económica*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1956.

[54] Michael Kidron, *El capitalismo occidental de la posguerra*. Ed. Guadarrama, Madrid, 1971.

producción de mercancías, o sea, la *producción de valor*, puede ser equiparada con el *despilfarro de plusvalía*, y cómo el despilfarro de plusvalía puede conducir al crecimiento económico acelerado.

Bujarin es el único marxista[55] que, en su crítica de Rosa Luxemburgo ha señalado, de pasada por decirlo así, que varias contradicciones básicas del sistema deben ser tomadas en cuenta a fin de poder prever su derrumbe inevitable.[56] Al mismo tiempo, Grossmann acierta cuando acusa a Bujarin de no dedicar una sola línea a un análisis de la dinámica de estas contradicciones y de no explicar hasta qué punto y por qué estas contradicciones —o algunas de ellas— han de poseer una tendencia a intensificarse.[57]

Llegamos así a la conclusión de que todas estas teorías (con la excepción del comentario de Bujarin quien tampoco logró desarrollar una teoría sistemática en este sentido) adolecen de la falla básica de querer deducir toda la dinámica del modo de producción capitalista de una sola variable del sistema. Todas las demás leyes del desarrollo que Marx descubrió actúan más o menos automáticamente sólo como funciones de esta única variable. Pero Marx mismo tajantemente contradice este supuesto:

> Las crisis del comercio mundial deben considerarse como la verdadera concentración y ajuste forzados de las contradicciones de la economía burguesa. Los factores individuales condensados en estas crisis deben, entonces, surgir y tienen que describirse en cada esfera de la economía burguesa, y cuanto más avanzados en nuestro estudio de esta última, más son los aspectos de dicho conflicto que es preciso rastrear, por un lado, y por el otro lado hay que mostrar que sus formas más abstractas se repiten y están contenidas en las formas más concretas.[58]

De hecho, todo supuesto basado en un solo factor es claramente contrario a la noción del modo de producción como una totalidad dinámica en la que la interacción de todas las leyes básicas del desarrollo es necesaria a fin de producir cualquier resultado particular. Dicha noción significa

[55] Aquí no estamos tomando en consideración a Lenin, porque no proporciona una teoría sistemática de las contradicciones del desarrollo capitalista. Pero su opúsculo *El imperialismo, fase superior del capitalismo* ciertamente *no* sufre de "monocausalismo".

[56] Bujarin, op. cit., pp. 170-71, 203-6.

[57] Henryk Grossmann, op. cit., pp. 44-48. Es verdad que Bujarin en un párrafo (op. cit., p. 203) intenta deducir el colapso del capitalismo de la destrucción de las fuerzas productivas y de la imposibilidad de la reproducción de la fuerza de trabajo, siguiendo exactamente el esquema de su libro *Teoría económica del periodo de transición* (Cuadernos de Pasado y Presente, n. 29, Córdova, 1972). En el curso de este estudio, emprenderemos un examen crítico más profundo sobre estos puntos de vista.

[58] Marx, *Teorías sobre la plusvalía*, cit., t. II, pp. 437; Ibid., p. 457: "En las crisis del mercado mundial, todas las contradicciones de la producción burguesa estallan en forma colectiva."

que, hasta cierto punto, *todas* las variables básicas que determinan el desarrollo de este modo de producción pueden desempeñar en forma parcial y periódica el papel de variables autónomas; naturalmente, no hasta el punto de una independencia completa, sino en una interacción constantemente articulada a través de las leyes del desarrollo de todo el modo de producción capitalista. Estas variables incluyen los siguientes procesos centrales: la composición orgánica del capital en general y en los sectores más importantes en particular (lo que también incluye, entre otras cosas, el volumen del capital y su distribución entre los sectores); la distribución del capital constante entre capital fijo y circulante (de nuevo en general y en cada uno de los sectores principales; en adelante omitiremos este agregado evidente a la fórmula); el desarrollo de la tasa de plusvalía; el desarrollo de la tasa de acumulación (la relación entre la plusvalía productiva y la plusvalía que es consumida improductivamente); el desarrollo del ciclo de rotación del capital; y las relaciones de intercambio entre los dos sectores (relaciones que son ante todo, pero no exclusivamente, una función de la composición orgánica dada del capital en estos sectores).

Una parte importante de este estudio estará dedicada a una investigación del desarrollo y correlación de estas seis variables básicas del modo de producción capitalista. Nuestra tesis es que la historia del capitalismo y, al mismo tiempo, la historia de sus regularidades internas y sus contradicciones en desarrollo, sólo pueden ser comprendidas y explicadas como una función de la interacción de estas seis variables. Las fluctuaciones en la tasa de ganancia son el sismógrafo de esta historia, ya que expresan con la mayor claridad el resultado de esta interacción de acuerdo con la lógica de un modo de producción basado en la ganancia, o, en otras palabras, en la valorización del capital. Pero son sólo *resultados* que deben ser explicados, ellos mismos, por la interacción de las variables.

A continuación daremos, adelantándonos a nuestros descubrimientos posteriores, algunos ejemplos que en nuestra opinión demuestran que esta tesis es correcta. La tasa de plusvalía —es decir, la tasa de explotación de la clase obrera, es una función de la lucha de clases[59] y su resultado provisional en cada periodo específico de tiempo, entre otras cosas. Considerarla como una función mecánica de la tasa de acumulación, digamos en la forma simplificada de: una tasa de acumulación más alta = menos desempleo = estabilización o incluso reducción de la tasa de plusvalía, significa confundir las condiciones objetivas que *pueden* conducir a un resultado particular, o que pueden atenuar este resultado, con el resultado

[59] "[...] el máximo de ganancia se halla limitado por el mínimo físico del salario y por el máximo físico de la jornada de trabajo. Es evidente que, entre los dos límites extremos de esta *cuota de ganancia máxima*, cabe una escala inmensa de variantes. La determinación de su grado efectivo se dirime exclusivamente por la lucha incesante entre el capital y el trabajo". Marx, "Salario, precio y ganancia", en *Obras escogidas*. Ed. Progreso, Moscú, 1971, t. I, p. 424.

mismo. El que la tasa de plusvalía de hecho aumente o no depende, entre otras cosas, del grado de resistencia que la clase obrera oponga a los esfuerzos del capital por incrementarla. Cuán numerosas son las variaciones posibles a este respecto y cuán diversos son sus resultados, nos lo revela claramente la historia de la clase obrera y del movimiento obrero en los últimos 150 años. Un ejemplo aún más incorrecto de una relación mecánica puede encontrarse en la fórmula de Grossmann: baja productividad del trabajo = baja tasa de plusvalía; alta productividad del trabajo = alta tasa de ganancia. Marx con frecuencia señalaba la situación en Estados Unidos, donde los salarios fueron altos desde el comienzo mismo, no como función de la alta productividad del trabajo sino de la *crónica escasez de fuerza de trabajo* causada por la *frontera*; la alta productividad del trabajo en Norteamérica fue así el *resultado*, no la *causa*, de los salarios altos y por tanto estuvo acompañada, durante un largo periodo, por una tasa de ganancia más baja que en Europa.

El grado de resistencia del proletariado, es decir, el desarrollo de la lucha de clases, no es el único factor determinante de que la tasa de plusvalía se desarrolle como una variable en parte independiente de la tasa de acumulación. *La posición histórica original* del ejército industrial de reserva también desempeña un papel crucial. Dependiendo del tamaño del ejército industrial de reserva, es posible que un ascenso en la tasa de acumulación sea acompañado por una tasa de plusvalía ascendente, estacionaria o descendente. Cuando existe un gran ejército industrial de reserva, la tasa de acumulación en ascenso no tiene una influencia significativa sobre la relación entre la demanda y la oferta de la mercancía fuerza de trabajo (con la posible excepción de algunas profesiones altamente calificadas). Esto explica el rápido crecimiento de la tasa de plusvalía a pesar del rápido incremento de la tasa de acumulación de Inglaterra, por ejemplo, entre 1750 y 1830, o en la India después de la primera guerra mundial. A la inversa: cuando hay una tendencia al descenso del ejército industrial de reserva, debida, entre otras cosas, a la emigración masiva de fuerza de trabajo "superflua", un rápido aumento de la tasa de acumulación puede perfectamente ir acompañado de un estancamiento o un descenso en la tasa de plusvalía. Este esquema valdría para Europa occidental, por ejemplo entre 1880 y 1900, o para Italia a principios de la década de 1960.

De manera similar, la tasa de crecimiento de la composición orgánica del capital no puede ser considerada simplemente como una función del progreso tecnológico producido por la competencia. Este progreso tecnológico, en efecto, determina que el capital viviente sea remplazado por capital muerto a fin de reducir los costos; en otras palabras, causa un aumento más rápido de la inversión en el renglón del *capital fijo* que en los salarios. La confirmación empírica de esto puede encontrarse fácilmente

en la historia del capitalismo. Pero, como se sabe, el capital constante se compone de dos partes: el capital fijo (máquinas, edificios, etcétera) y el capital circulante (materias primas, fuentes de energía, elementos auxiliares, etcétera). El rápido crecimiento del capital fijo y el consiguiente aumento rápido de la productividad social del trabajo, no nos dicen todavía nada definitivo sobre las tendencias de desarrollo de la composición orgánica del capital. Pues si la productividad del trabajo en el sector que produce materias primas crece más rápidamente que en el sector que produce bienes de consumo, entonces el capital constante circulante vendrá a ser relativamente más barato que el capital variable, y esto conducirá en último término a una situación en la que *la composición orgánica del capital, a pesar del progreso tecnológico acelerado y a pesar de la acumulación acelerada de plusvalía en capital fijo, crecerá más lentamente y no más rápidamente que antes.*

Hemos anticipado aquí los resultados de nuestras investigaciones posteriores con el objeto de ilustrar el método que usaremos en ellas. Este método trata todas las proporciones básicas del modo de producción capitalista como variables simultánea y parcialmente independientes, a fin de poder formular leyes del desarrollo a largo plazo de este modo de producción. La tarea clave será la de analizar el efecto que estas variables parcialmente independientes tienen en situaciones históricas concretas, con el objeto de poder interpretar y explicar las fases sucesivas de la historia del capitalismo.

De ello se desprenderá que la interacción de estas diversas variables y leyes del desarrollo puede *resumirse en una tendencia de las esferas de la producción y de las diversas partes componentes del valor del capital a desarrollarse en forma desigual.* El desarrollo desigual del sector I y del sector II es sólo el principio de este proceso, que de ninguna manera es reductible a este solo movimiento. Al mismo tiempo, tendremos que investigar la medida en que la lógica interna del modo de producción capitalista conduce no sólo a un desarrollo desigual en los dos sectores, sino también a un desarrollo desigual de la tasa de acumulación y la tasa de plusvalía en los dos sectores y en la economía en su conjunto, a un desarrollo desigual entre el capital constante fijo y el circulante, a un desarrollo desigual entre la tasa de acumulación y el ejército industrial de reserva, y a un desarrollo desigual entre el despilfarro improductivo de plusvalía y la composición orgánica creciente del capital.

La *combinación* de todas estas tendencias desiguales del desarrollo de las proporciones fundamentales del modo de producción capitalista —la combinación de estas variaciones parcialmente independientes de las variables más importantes del sistema de Marx— nos permitirá explicar la historia del modo de producción capitalista y, sobre todo, la tercera fase de su desarrollo, que llamaremos "el capitalismo tardío", por medio de las

leyes del movimiento del mismo capital, sin recurrir a factores exógenos ajenos a la esencia del análisis del capital de Marx. De esta forma, la "vida del asunto analizado" surgirá en la interacción de todas las leyes del movimiento del capital: en otras palabras, es su totalidad la que produce la mediación entre las apariencias superficiales y la esencia del capital y entre los "muchos capitales" y el "capital en general".

Charles Bettelheim, en su reciente polémica con Arghiri Emmanuel, ha cuestionado la validez de la noción de las "variables independientes" en el contexto del análisis marxista. Aunque en general coincidimos con el sentido de su argumentación, no podemos conceder este punto sin reservas. Bettelheim escribe:

> Cuando se está en presencia de los esquemas de Marx y se opera con ellos teniendo en cuenta su estatuto, no se tiene el derecho de modificar las magnitudes inscritas en estos esquemas sin que esas modificaciones estén justificadas por variaciones que afectan, según las leyes, los diferentes elementos de la estructura en la cual se insertan esos esquemas. Sólo las variaciones teóricamente reglamentadas pueden modificar esas magnitudes, no de una manera arbitraria, sino de una manera que esté de acuerdo precisamente con las leyes mismas de la estructura.[60]

Bettelheim pasa aquí por alto dos dificultades básicas. En primer lugar, el hecho de que los esquemas de reproducción no son instrumentos para el análisis de problemas de crecimiento y de rupturas de equilibrio, y que, por tanto, es *imposible* que "leyes" de cualquier tipo regulen las variaciones de sus partes componentes. (Un crecimiento uniforme de los dos sectores o una tasa de crecimiento uniforme de la acumulación en los dos sectores no son "leyes" del modo de producción capitalista, sino sólo abstracciones metodológicas para cumplir el propósito de los esquemas, que consiste en probar que el equilibrio periódico en la economía es posible.). En segundo lugar, el hecho de que aunque las leyes del desarrollo del capitalismo descubiertas por Marx revelan *resultados finales a largo plazo* (la creciente composición orgánica del capital, la creciente tasa de plusvalía, la tasa de ganancia decreciente), no revelan sin embargo ningún tipo de proporciones regulares y exactas entre estas tendencias de desarrollo. Es por tanto no sólo justificado sino imperativo tratar las variables antes mencionadas como *parcialmente* independientes y parcialmente interdependientes en su funcionamiento. Obviamente esta independencia no es arbitraria, sino que existe dentro del contexto de la lógica interna del modo de producción específico y sus tendencias generales de desarrollo a

[60] Charles Bettelheim, en Arghiri Emmanuel, *El intercambio desigual*. Ed. Siglo XXI, México, 1976, p. 319.

largo plazo.[61] Pero es precisamente la integración de las tendencias generales de desarrollo a largo plazo con las fluctuaciones a corto y a mediano plazo de estas variables lo que hace posible una mediación entre el "capital en general" abstracto y los "muchos capitales" concretos. En otras palabras, es esto lo que hace posible reproducir el proceso histórico real del desarrollo del modo de producción capitalista a través de sus etapas sucesivas. De esta manera la historia de este modo de producción viene a ser la historia del antagonismo en desarrollo entre el capital y las relaciones económicas precapitalistas y semicapitalistas, que el mercado mundial capitalista incorpora perpetuamente en sí mismo.

Empezaremos, por tanto, con una relación de los cambios estructurales que la expansión del modo de producción capitalista introdujo en el mercado mundial en la época que va de Waterloo a Sarajevo, y a continuación examinaremos las subsiguientes transformaciones de este mercado mundial en la época de la decadencia capitalista que inauguró la primera guera mundial.

[61] Bettelheim mismo admite más adelante que hay una "indeterminación relativa" en las relaciones particulares que Marx descubrió. *El intercambio desigual*, cit., pp. 324-25.

CAPÍTULO II

LA ESTRUCTURA DEL MERCADO MUNDIAL CAPITALISTA

El movimiento real del capital obviamente tiene su inicio en las relaciones no capitalistas y se desenvuelve dentro del marco de un intercambio constante, explotador y metabólico con este ámbito no capitalista. Éste no es meramente uno de los descubrimientos o tesis de Rosa Luxemburgo. Marx explícitamente se refirió, enfatizándolo en varias ocasiones, a este hecho. Así, por ejemplo:

> La súbita expansión del mercado mundial, la multiplicación de las mercancías circulantes, la rivalidad entre las naciones europeas, en su afán de apoderarse de los productos de Asia y de los tesoros de América, el sistema colonial, contribuyeron esencialmente a derribar las barreras feudales que se alzaban ante la producción. *Sin embargo, el moderno régimen de producción, en su primer periodo, el periodo de la manufactura, sólo se desarrolló allí donde se habían gestado ya las condiciones propicias dentro de la Edad Media.*[1] No hay más que comparar, por ejemplo, el caso de Holanda con el de Portugal [...] Los obstáculos que la solidez y la estructura interiores de los sistemas nacionales de producción precapitalistas oponen a la influencia disgregadora se revela de un modo palmario en el comercio de los ingleses con la India y con China [...] En la medida en que su comercio [de los ingleses] actúa aquí de un modo revolucionario sobre el régimen de producción es, simplemente, en cuanto, por medio del bajo precio de sus mercancías, destruye los talleres de hilados y tejidos que forman desde tiempos antiquísimos parte integrante de esta unidad de la producción agrícola e industrial, desgarrando así a las comunidades. Y aun aquí, sólo logran llevar a cabo esta obra disgregadora de un modo muy gradual [...] *Por el contrario, el comercio ruso, en oposición al inglés, deja intactas las bases económicas de la producción asiática.*[2] (Subrayados nuestros.)

Veinte años después que Karl Marx escribiera esas palabras, Friedrich Engels afirmaba sobriamente en una carta a Conrad Schmidt:

> Exactamente lo mismo ocurre con la ley del valor y con la distribución

[1] Véase al respecto nuestros comentarios en *Tratado de economía marxista*. Ed. Era, México, 1976. t. I, pp. 87-117.
[2] Marx, *El Capital*, ed. cit., t. III, p. 321-23.

de la plusvalía por medio de la tasa de beneficio [...] Ambas sólo alcanzan su realización aproximada más completa en base *al supuesto de que la producción capitalista ha estado enteramente establecida* en todas partes, reducida la sociedad a las modernas clases de los terratenientes, capitalistas (industriales y comerciantes) y obreros, omitiendo todas las capas intermedias. *Esto no existe siquiera en Inglaterra y nunca existirá*; no dejaremos que llegue tan lejos.[3]

Marx, además, elaboró el sencillo axioma teórico según el cual la génesis del capital no debe ser identificada con su autodesarrollo:

Las condiciones y supuestos del *origen*, de la génesis del capital, suponen precisamente que el capital aún no es, sino que tan sólo *llega a ser*; desaparecen, pues, con el capital real, con el capital que pone él mismo, partiendo de su realidad, las condiciones de su realización. Así, por ejemplo, si bien en la transición originaria del dinero —o del valor que es para sí— hacia el capital está presupuesta por parte del capitalista una acumulación que ha realizado como *no-capitalista* —digamos que la efectúa mediante el ahorro en productos y valores creados por su propio trabajo, etcétera—; si bien, pues, los supuestos del devenir del dinero en capital aparecen como ciertos *supuestos* exteriores a la génesis del capital, éste, no bien ha llegado a ser capital en cuanto tal, produce sus propios supuestos, o sea la posesión de las condiciones reales para la creación de nuevos valores *sin intercambio*, a través de su propio proceso de producción.[4]

Nos encontramos pues ante un proceso dual, y los dos aspectos del mismo deben ser combinados si hemos de entender tanto la génesis como el subsecuente autodesarrollo del capital. La acumulación originaria de capital y la acumulación de capital a través de la producción de plusvalía, en otras palabras, no son meras fases *sucesivas* de la historia económica sino que también constituyen procesos económicos *concurrentes*. A lo largo de toda la historia del capitalismo hasta el presente, los procesos de acumulación originaria de capital han coexistido constantemente con la forma predominante de la acumulación de capital a través de la creación

[3] Engels a Conrad Smith, carta del 12 de marzo de 1895, en Marx y Engels, *Correspondencia*. Ed. Cartago, Buenos Aires, 1972, p. 437. Nosotros subrayamos. Véase también Marx: "[...] la tomamos como ejemplo [a Inglaterra] porque aquí el modo de producción capitalista está desarrollado *y no se mueve en gran parte, como ocurre en Europa, sobre la base de una economía agraria que no corresponde a aquél* [...]" (*El Capital. Libro I, capítulo VI, inédito*. Ed. Siglo XXI, México, 1975, p. 159. Subrayado nuestro).

[4] Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*, cit., t. I, pp. 420-21. Subrayado en el original.

de valor en el proceso de producción. Los campesinos, los tenderos, los artesanos, a veces incluso los empleados, los burócratas del gobierno y los obreros altamente calificados tratan de convertirse en capitalistas y explotan ellos mismos la fuerza de trabajo arreglándoselas de una manera u otra (el consumo excepcionalmente limitado; la usura; el robo; el fraude; la herencia; los premios de lotería, etcétera) para asegurarse una cantidad inicial de capital. Aunque este proceso de acumulación originaria *de capital* presupone ya la existencia del modo de producción capitalista (a diferencia del proceso histórico de la acumulación originaria de capital descrito por Marx), y aunque su papel en los países capitalistas ya industrializados es insignificante, tiene, sin embargo, una importancia considerable en los países coloniales y semicoloniales: los llamados países "en desarrollo". Este proceso de acumulación reviste todavía para estos países, tanto cuantitativa como cualitativamente, una importancia mayor para la estructura social y el desarrollo económico que la creación de plusvalía en el proceso de producción propiamente dicho.

Estos dos momentos separados deben ser considerados dentro de una conexión estructural que los une. La acumulación originaria de capital, cuyos orígenes se remontan a la génesis del modo de producción capitalista, derivó su dinámica particular precisamente de *su carácter monopolista*; aparte de unos cuantos lugares de la superficie de la tierra en donde surgieron las primeras fábricas modernas que operaban con máquinas, no había una industria capitalista en gran escala en el mundo (aunque ya existía una creación de valor en las empresas manufactureras capitalistas). Dado, sin embargo, que todas estas fábricas tenían un nivel de producción más o menos análogo, ya estuvieran en Europa o en América Latina, en Rusia, China o Japón, apenas había un desnivel internacional en sus ganancias que estimulara un crecimiento dinámico.[5]

La situación que define a los procesos de acumulación originaria en la actualidad es obviamente muy diferente. Estos procesos ocurren dentro del marco de un modo de producción y un mercado mundial capitalistas ya establecidos; están así en competencia constante, o intercambio metabólico permanente, con la producción capitalista ya establecida. El crecimiento y expansión internacional del modo de producción capitalista durante los dos últimos siglos constituye *una unidad dialéctica de tres momentos.*

a] Acumulación continua de capital en el dominio de los procesos de producción ya capitalistas;

b] Acumulación originaria continua de capital fuera del dominio de los procesos de producción ya capitalistas;

[5] Andre Gunder Frank cita a un ex-presidente chileno que afirma que en el siglo XVIII la producción manufacturera en Brasil era más importante que en Estados Unidos; *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina.* Ed. Siglo XXI, México, 1976. p. 67.

c] Determinación y limitación del segundo momento por el primero, es decir, lucha y competencia entre el segundo y el primer momentos.

¿Cuál es, entonces, la lógica interna de este tercer momento, la determinación y limitación de la acumulación originaria continua de capital por parte de la acumulación de capital que se realiza en el dominio de los procesos de producción ya capitalistas?

Tanto en cada país en particular como internacionalmente, el capital presiona hacia afuera desde el centro —en otras palabras, desde los lugares de su nacimiento histórico— hacia la periferia. Trata constantemente de extenderse a nuevos dominios, de convertir nuevos sectores de reproducción simple de mercancías en esferas de producción capitalista de mercancías, y de remplazar sectores que sólo han producido valores de uso por sectores que produzcan mercancías.[6] La medida en que este proceso continúa realizándose aun en la actualidad, ante nuestros ojos, en los países altamente industrializados, está ejemplificada por la expansión en las dos últimas décadas de las industrias de producción de comidas instantáneas, máquinas automáticas de bebidas, etcétera.

Pero la penetración del modo de producción capitalista en estas esferas está limitada por dos factores decisivos. En primer lugar, este modo de producción debe ser competitivo, es decir, el precio de venta debe ser menor que el precio de costo de las mismas mercancías producidas en la esfera de la producción simple de mercancías o la producción familiar, o al menos lo suficientemente bajo como para que los productores originales consideren que su propia producción más barata no es ya provechosa en vista del tiempo y el trabajo ahorrados por la compra de nuevos productos.[7] En segundo lugar, debe haber disponible un exceso de capital cuya

[6] Véase Marx: "Precisamente la productividad del trabajo, la masa de la producción, la masa de la población y la masa de la sobrepoblación, desarrolladas por este medio de producción, suscitan incesantemente —con el capital y el trabajo ahora disponibles— nuevas ramas productivas, en las cuales el capital puede trabajar nuevamente en pequeña escala y recorrer nuevamente los diversos estadios de desarrollo, hasta que también comienza a explotarse en escala social esas nuevas ramas de la actividad. [Es] éste un proceso continuo. Simultáneamente, la *producción capitalista* tiende a conquistar todas las *ramas industriales* de las que hasta ahora no se ha apoderado, y en las que aún [existe] la *subsunción formal*. Tan pronto como se ha enseñoreado de la agricultura, de la industria minera, de la manufactura de las principales materias textiles, etcétera, invade los otros sectores donde únicamente [se encuentran] artesanos *formalmente* o incluso aún [realmente] independientes". *El Capital. Libro I, capítulo VI*..., cit., pp. 73-74. Subrayados en el original.

[7] No nos ocupamos aquí del caso, "más normal", en que la intervención violenta del capital (expropiación de los propietarios originales, expulsión de los campesinos de sus tierras y hogares, bloqueo del acceso a reservas de tierra tradicionalmente abiertas que son medios de subsistencia y trabajo) *impide* la producción de valores de uso por los productores autóctonos y los transforma en vendedores de fuerza de trabajo como mercancía y por tanto en compradores de bienes industrialmente producidos.

inversión en estas esferas produzca una tasa de ganancia más alta que su inversión en las esferas ya existentes (no necesariamente una tasa absolutamente más alta, pero en todo caso más alta que la tasa *marginal*, producida por el capital adicional invertido en las esferas que ya son capitalistas).

En la medida exacta en que estas dos condiciones no se realicen, o que se realicen sólo parcialmente, o bajo limitaciones muy severas, la acumulación de capital autorreproductor todavía deja lugar para la acumulación originaria del capital. Capitales medios y pequeños penetran este espacio desocupado, llevan a cabo el "trabajo sucio" de destruir las tradicionales relaciones de producción nativas[8] y en el proceso puede sucederles una de dos cosas: o se van a pique o preparan el terreno para la producción "normal" de plusvalía, en la que a su vez pueden participar. En este último caso, se convierte en capital "normal", industrial, agrícola, financiero o comercial.

Bujarin definió correctamente la economía mundial como "un *sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio correspondientes que abrazan la totalidad del mundo*".[9] Pero en su libro *La economía mundial y el imperialismo* dejó de recalcar un aspecto crucial de este sistema: a saber, que la economía capitalista mundial es *un sistema articulado de relaciones de producción capitalistas, semicapitalistas y precapitalistas, vinculadas entre sí por relaciones capitalistas de intercambio y dominadas por el mercado mundial capitalista.* Sólo de este modo se puede comprender la formación de este mercado mundial como producto del desarrollo del modo de producción capitalista —que no hay que confundir con el mercado mundial creado por el capital mercantil, que fue una precondición del modo de producción capitalista—[10] y como una combinación de economías y naciones desarrolladas y subdesarrolladas capitalista-

[8] Véase Rosa Luxemburgo: "Los pequeños capitales, según la tesis de Marx, juegan en el curso general del desarrollo capitalista precisamente el papel de 'pioneros' de la revolución técnica, y ciertamente en un doble sentido, tanto en relación con los nuevos métodos aplicados a ramas de la producción anticuadas, pero fuertemente arraigadas, como también respecto a la creación de nuevas ramas todavía no explotadas por los grandes capitales". *Reforma o revolución*. Ed. Colección "Papeles políticos", Buenos Aires, 1974, p. 25.

[9] N. Bujarin, *La economía mundial y el imperialismo*. Ed. Ruedo Ibérico, París, 1969, p. 18. Subrayado en el original.

[10] Marx: "El mercado mundial constituye de por sí la base de este régimen de producción. Por otra parte, la necesidad inmanente a él de producir en escala cada vez mayor contribuye a la expansión constante del mercado mundial, de tal modo que no es el comercio el que revoluciona aquí la industria, sino a la inversa, ésta es la que revoluciona el comercio." *El Capital*, cit., t. III, p. 322. Véase también la nota a pie de página insertada por Engels en el tercer tomo de *El Capital*: "El gigantesco desarrollo de los medios de comunicación —navegación transoceánica de vapor, ferrocarriles, telégrafo eléctrico, Canal de Suez— ha creado por primera vez un verdadero mercado mundial", ibid., p. 460.

mente en un sistema multilateralmente autocondicionante. Investigaremos este problema más a fondo tanto en este capítulo como en el correspondiente a los problemas del intercambio desigual y el neocolonialismo.

El historiador Oliver Cox intuye la existencia de este tipo de sistema articulado. Pero está demasiado influido por su trabajo previo sobre el capital comercial veneciano como para ver esta "jerarquía de economías y naciones" como determinada por algo más que "situaciones diferenciadas en el mercado mundial". Así, pierde totalmente de vista la existencia de relaciones de producción diferentes.[11] Éste es un error que otros autores, como Arghiri Emmanuel, Samir Amin y Andre Gunder Frank, comparten en mayor o menor grado con Cox; volveremos a él en el capítulo XI.

Si vemos la historia de la economía mundial capitalista desde la época de la revolución industrial, es decir, durante los últimos doscientos años, podemos distinguir las siguientes etapas en esta articulación específica de relaciones de producción capitalistas, semicapitalistas y precapitalistas. En la era del capitalismo de libre competencia, la producción directa de plusvalía por la gran industria estaba limitada exclusivamente a Europa occidental y Norteamérica. El proceso de acumulación originaria de capital, sin embargo, se realizaba en muchos otros lugares del mundo al mismo tiempo, aun cuando su ritmo fuera desigual. De ahí que la producción textil por parte de los artesanos y campesinos nativos fuera destruida gradualmente en esos países al mismo tiempo que la industria doméstica que surgía se combinaba frecuentemente con la industria fabril propiamente dicha. El capital extranjero, por supuesto, afluyó a los países que empezaban a industrializarse, pero fue incapaz de dominar en ellos los procesos de acumulación.[12] Dos de los obstáculos más importantes a la dominación

[11] Oliver C. Cox, *Capitalism as a System*. Nueva York, 1964, pp. 1, 6, 10.

[12] A.C. Carter estima que el capital holandés comprendía aproximadamente un cuarto del total de las acciones de capital de Gran Bretaña hacia 1760 (véase la explicación respectiva en Charles Wilson, "Dutch Investment in 18th Century England", *Economic History Review*, abril de 1960). Los fundadores de la moderna industria de construcción de maquinaria, los hermanos Cockerill, simbolizan el papel del capital inglés en la industrialización de Bélgica. Del mismo modo, los capitales inglés y belga jugaron un papel importante en la primera ola de industrialización francesa (véase W. O. Henderson, *The Industrial Revolution on the Continent*, Londres, 1961; J. Dhont, "The Cotton Industry at Ghent during the French Regime", en F. Crouzet, W.H. Chaloner y W.M. Stern, compiladores, *Essays in European Economic History 1789-1914*, Londres, 1969). Lo mismo puede decirse del capital holandés respecto a la industria textil alemana de la ribera izquierda del Rin (ver Gerhard Adelmann, "Structural Changes in the Rhenish Linen and Cotton Trades at the Outset of Industrialization", en Crouzet, Chaloner y Stern (comps.), op. cit.). Sobre el papel del capital francés en la primera fase de la industrialización italiana, véase A. B. Gille, *Les investissements français en Italie 1815-1940*, Turín, 1968 y Aldo Alessandro Mola (comp.) *L'economia italiana dopo l'unità*, Turín, 1971, p. 130n. Sobre el papel central del capital extranjero, principalmente

del capital extranjero sobre estas economías capitalistas nacientes deben ser señalados. En primer lugar, la magnitud de la acumulación capitalista en Gran Bretaña, Francia o Bélgica, no era suficiente para que este capital fuera capaz de comprometerse en el establecimiento de fábricas en otras regiones del mundo. En Gran Bretaña, el promedio de inversiones anuales de capital en el extranjero fue de sólo 29 millones de libras esterlinas entre 1860 y 1869. Luego aumentaron en la década de 1870-79 en 75% a 51 millones de libras al año y después a 68 millones de libras anuales en la década de 1880-89.[13] El segundo obstáculo era lo inadecuado de los medios de comunicación: el desarrollo desigual de la revolución industrial en la industria manufacturera y en la industria del transporte.[14] Esto último bloqueó efectivamente la penetración de las mercancías baratas producidas en masa por la gran industria en Europa occidental, no sólo en los más alejados villorrios y pequeñas ciudades de Asia y América Latina, sino incluso en los del este y sur de Europa. Antes de la expansión del ferrocarril, el precio de la tonelada de carbón en Francia variaba en 1838 de 6.90 francos en las regiones mineras de St. Etienne (al sur del Loira) a 36-45 francos en París e incluso 50 francos en Bayona y en la más remota Bretaña.[15]

Así, no es accidente que el impacto lento pero decreciente de las inversiones de capital extranjero de Gran Bretaña, Francia, Bélgica y Holanda se concentrara principalmente en la *construcción de ferrocarriles en el exterior,* pues la extensión de esta red mundial de comunicaciones era una precondición para la gradual extensión de su dominio sobre los mercados

inglés, en la construcción del sistema ferroviario norteamericano (especialmente en el periodo 1866-73), véase L.H. Jenks, "Railroads as an Economic Force in American Development", *Journal of Economic History,* IV, 1944.

[13] Phyllis Deane y W. A. Cole, *British Economic Growth 1688-1959,* Cambridge, 1967, pp. 36, 266. Véase también Marx: "Una producción cada vez más extensa de masas inunda el mercado existente y empuja, por tanto, constantemente hacia la expansión de este mercado, hacia la destrucción de sus barreras. Lo que pone límite a esta producción de masas no es el comercio (siempre y cuando que éste no exprese más que la demanda existente), sino la magnitud del capital en funciones y la fuerza productiva desarrollada del trabajo." *El Capital,* cit., t. III, p. 325. Además, véase Leland Hamilton Jenks, *The Migration of British Capital to 1875,* Londres, 1927. Véase también la conocida circular del Foreign Office, fechada el 15 de enero de 1848, a las misiones diplomáticas en el extranjero, que subraya expresamente que las inversiones en el país debían tener precedencia sobre las realizadas en el extranjero. (*Foreign Office Archives,* Foreign Office, 16, vol. 63, Circular del 15 de enero de 1848.)

[14] "El medio principal para acortar la fase de la circulación es el mejoramiento de las comunicaciones. Los últimos cincuenta años ha operado en este respecto una revolución que sólo puede compararse con la revolución industrial de la segunda mitad del siglo pasado [el XVIII]." Marx, *El Capital,* cit., t. III, p. 85.

[15] Véase Maurice Lévy-Leboyer, *Les Banques européennes et l'industrialisation internationale dans la première moitié du 19è siècle.* París, 1964, p. 320.

internos de los países menos desarrollados que habían sido arrastrados al torbellino de la economía capitalista mundial.[16]

Pero fue precisamente esta concentración en la construcción de ferrocarriles lo que condujo a un significativo *rezago* —que duró aproximadamente de la revolución de 1848 a los años sesenta del siglo pasado— durante el cual las economías que estaban encaminándose a un modo de producción capitalista tuvieron en general la oportunidad de realizar una ilimitada acumulación originaria de capital nativo nacional. Las diferencias internacionales de salarios facilitaron este mismo proceso.[17] El hecho de que incluso esta primera revolución del transporte no logró una reducción decisiva en los costos de acarreo de mercancías baratas y de fácil descomposición sobre largas distancias, significó que el capital local de los países menos desarrollados continuó disfrutando de mercados cautivos para las industrias de la alimentación, bebidas, sopa (excluyendo las mercancías de lujo en cada caso), y ramas parecidas. Italia, Rusia, Japón y España son los ejemplos más notables de este fenómeno. En esos países, si dejamos de lado las inversiones en la construcción de ferrocarriles y los préstamos públicos, fue el capital local el que dominó la expansión acelerada del mercado interno y el avance sin obstáculos de la acumulación originaria.

En Italia, por ejemplo, la industria textil estaba todavía compuesta principalmente por campesinos y artesanos doméstico-industriales en la década de 1850-59: unas 300 000 campesinas trabajaban aproximadamente 150 días al año en el hilado de lino y cáñamo. De 1.2 millón de quintales de estas materias primas, 300 000 eran exportados y 900 000 consumidos en la propia Italia. Un poco más de una novena parte de este material consumido en Italia se usaba en la industria ya mecanizada y el resto se usaba en la industria doméstica. Todavía en 1880 el hilado doméstico de lino y cáñamo excedía al hilado industrial. En la rama de la seda, el proceso de industrialización comenzó alrededor de 1870 y sólo a fines de siglo llegó a ser completo. En la producción de algodón, la industria doméstica predominó en los años cincuenta y sesenta; la industria en gran escala logró su gran empuje en la rama de los hilados alrededor de 1870, y en los tex-

[16] "De otra parte, el abaratamiento de los artículos producidos a máquina y la transformación operada en los medios de comunicación y de transporte, son otras tantas armas para la conquista de los mercados extranjeros" Marx, *El Capital*, cit., t. I, p. 375. Sobre la importancia de la construcción de ferrocarriles para la exportación tanto de capital como de mercancías británicos en la época preimperialista, véase entre otros Maurice Dobb, *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*. Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, 1974, pp. 349-51.

[17] En 1833, un trabajador varón que hilara un tipo dado de hilo recibía un salario semanal equivalente a 37 francos por 69 horas de trabajo en Gran Bretaña, 19 francos por 72-84 horas en Francia y 9-12 francos por un número similar de horas en Suiza. Lévy-Leboyer, op. cit., p. 65.

tiles sólo diez años después.[18] En todo este proceso de industrialización el capital extranjero no desempeñó ningún papel.

Lo mismo sucedió en Rusia. Allí a pesar de que la primera oleada de la industrialización, ocurrida entre 1840-70, se realizó merced a maquinaria importada —Rusia compró el 26% de las máquinas exportadas por Inglaterra en 1848—, no hubo participación del capital extranjero digna de mención.[19] En 1845 la importación total y la producción doméstica de maquinaria en Rusia apenas si tenían un valor aproximado de un millón de rublos; en 1870 llegaban a 65 millones de rublos. El valor total de la maquinaria industrial usada en Rusia llegaba a 100 millones de rublos en 1861 y a 350 millones de rublos en 1870. El valor anual de la producción en las industrias más importantes (con la excepción de Polonia y Finlandia) se elevó de aproximadamente 100 millones de rublos en 1847 a más de 280 millones de rublos en 1871. El capital sobre el cual se efectuó este movimiento era casi exclusivamente nacional.[20] Encontramos un desarrollo análogo en Japón. El capital bancario total creció de 2,5 millones de yens en 1875 a 43 millones en 1880. En este último año la industria doméstica todavía dominaba en la producción de textiles de algodón, pero en 1890 la industria en gran escala había consolidado su dominio sobre estas esferas.[21]

La articulación concreta entre estos países, que eran en esa época "países en desarrollo" capitalistas, y el mercado mundial capitalista, tuvo dos aspectos. Por una parte, la importación de máquinas baratas del exterior, con la "artillería de precios baratos" que la acompañaba, actuó como el gran destructor de la producción doméstica tradicional. En Italia, al principio de la década de 1880, la mitad de las importaciones consistía todavía en productos de la industria manufacturera o de productos semiterminados. En Japón, la importación ilimitada y sin restricciones de hilo de algodón barato (precio medio entre 29.6 yens por kin* en 1874 y 25.5 yens en 1878) tuvo un efecto devastador sobre la industria doméstica cam-

[18] Emilio Sereni, *Il capitalismo nelle campagne*, 1968, pp. 18, 19, 22-23.

[19] S. Strumilin, "Industrial Crises in Russia 1847-1867". En Crouzet, Chaloner y Stern (comps.), op. cit., p. 158.

[20] Las compañías que se formaron en Rusia tenían un capital de 750 000 rublos en 1855 y de 51 millones de rublos en 1858 (ibid., p. 68). Véase también Roger Portal, "The Industrialization of Russia", *Cambridge Economic History of Europe*, vol. VI, parte II, Cambridge, 1966, que cita las cifras 350 millones de rublos en 1860 y 700 millones de rublos para el capital distribuido por las compañías ferroviarias fundadas entre 1860 y 1870.

[21] W. W. Lockwood, *The Economic Development of Japan*, Princeton, 1954, p. 113. La producción de hilaza de algodón subió de 13 000 bobinas en 1884 a 292 000 en 1894 y 757 000 en 1899: Thomas C. Smith, *Political Change and Industrial Development in Japan: Government Enterprise 1868-1880*. Stanford, 1965, pp. 37, 63.

* El *kin* es una medida de peso japonesa que equivale a aproximadamente 3 kilogramos [T.]

pesina (precio medio de 42.7 yens en 1874 y 45 yens en 1878).[22] Pero en ambos casos *la industria de maquinaria local* fue capaz de tomar el lugar de la industria doméstica local en un periodo de diez años, es decir, que los productos extranjeros simplemente prepararon el terreno para el desarrollo del capitalismo "nacional".

Por otra parte, la rápida especialización de su comercio exterior (productos agrícolas y después también petróleo, en el caso de Rusia; seda natural e hilo en el caso de Japón) les permitió asegurarse importantes sectores del mercado mundial como salidas para sus economías capitalistas en ascenso. Las ganancias así realizadas se convirtieron a su vez, en la principal fuente de acumulación local de capital.

También es verdad, por supuesto, que la integración en el mercado mundial y las condiciones de relativo subdesarrollo en esta fase tuvieron consecuencias negativas muy importantes sobre la acumulación originaria de capital en estos países. El intercambio de mercancías producidas en condiciones de una productividad del trabajo más alta por mercancías producidas en condiciones de productividad del trabajo más baja era un intercambio desigual; era un intercambio de menos por más trabajo, que inevitablemente condujo a una *erosión*, un flujo de valor y capital de estos países hacia los países de Europa occidental.[23] La presencia de grandes reservas de fuerza de trabajo y de tierra baratas en estos países, lógicamente resultó en una acumulación de capital con una composición orgánica más baja que en los primeros países industrializados.[24] Pero el volumen de esta erosión de capital y su baja composición orgánica no eran suficientes como para constituir una amenaza seria a la acumulación independiente y nativa; por lo menos en aquellos países en que las características sociales y políticas de las fuerzas de clase los hacían capaces de remplazar la destrucción de un artesanado con el desarrollo de una gran industria nacional. En países como Turquía, donde estas condiciones simplemente no existían o sólo en forma totalmente inadecuada —debido a que el Estado era incapaz o no quería realizar su papel de partero del capitalismo moderno (por ejemplo, donde estaba bajo el dominio del capital mercantil extranjero, como la East India Company) o porque los extranjeros, en lu-

[22] Sereni, op. cit., pp. 32-33. Smith, op. cit., pp. 26-27.

[23] Strumilin estima que entre 1855 y 1860 salieron de Rusia 80 millones de rublos en oro, y entre 1861 y 1866, 143 millones de rublos en oro (pp. 167, 174). Es cierto que una gran proporción de esta segunda suma la puede explicar el hecho de que algunos aristócratas rusos respondieron a la abolición de la servidumbre vendiendo sus propiedades y viviendo parasitariamente en el extranjero.

[24] "Si el salario y el precio de la tierra vigentes en un país son bajos y en cambio el interés del capital es alto, porque en él no se halle desarrollado en general el régimen capitalista de producción, mientras que en otro país rigen salarios y precios de la tierra nominalmente altos y, en cambio, el tipo de interés del capital es bajo, el capitalista empleará en el primer país más trabajo y más tierra y en el segundo, relativamente, más capital." Marx, *El Capital*. cit. t. III, pp. 807-8.

gar de una burguesía nativa, controlaban ya la acumulación originaria de capital monetario, o por otras razones— los intentos por engendrar una industrialización nacional estaban destinados a fracasar, aunque desde un punto de vista puramente económico las precondiciones existentes no eran menos favorables que en Rusia, España o Japón.[25]

En la era del imperialismo, hubo un cambio radical en toda esta estructura. El proceso de acumulación originaria de capital en las economías previamente no capitalizadas quedó entonces sometido también a la reproducción del gran capital occidental. Desde este momento, la exportación de capital de los países imperialistas, y no el proceso de acumulación originaria de las clases dirigentes locales, determinó el desarrollo económico de lo que más tarde vino a llamarse el "tercer mundo". Este último se vio entonces obligado a complementar las necesidades de la producción capitalista en los países metropolitanos. Esto no fue sólo una consecuencia indirecta de la competencia de mercancías más baratas provenientes de estos países metropolitanos; fue ante todo un resultado directo del hecho de que la inversión de capital misma venía de estos países metropolitanos y establecía sólo aquellas empresas que correspondían a los intereses de la burguesía imperialista.

El proceso de la exportación imperialista de capital sofocó por consiguiente el desarrollo económico del llamado "tercer mundo". En primer lugar, absorbió los recursos locales disponibles para la acumulación primitiva de capital a través de un aumento cualitativo de la "erosión". Desde el punto de vista de la economía nacional, esta erosión asumía ahora la forma de una continua expropiación del plusproducto social local por parte del capital extranjero, lo que obviamente acarreaba una reducción significativa de los recursos disponibles para la acumulación nacional de capital.[26] En segundo lugar, concentró los recursos restantes en aquellos sectores que vendrían a ser característicos del "desarrollo del subdesarro-

[25] Véanse los resúmenes del trabajo de Omer Celal Sarç ("The Tanzimat and our Industry") e I. M. Smilianskaya ("The Disintegration of Feudal Relations in Syria and Lebanon in the Middle of the 19th Century") en la antología editada por Charles Issawi, *The Economic History of the Middle East,* Chicago, 1966, pp. 48-51, 241-45. Es interesante notar que la falta de un "efecto retroactivo" ("industrialización acumulativa") está en realidad determinada por el complejo que hemos descrito y no por el *valor de uso* de las primeras mercancías producidas por medios capitalistas. En el caso de China éstas no fueron materias primas sino productos textiles (véase Jürgen Kucynski, *Die Geschichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus,* Berlín, 1964, pp. 16-41, 106-107, sobre la considerable extensión de la industria textil china en el periodo 1894-1913, y el crecimiento renovado y significativo de esta industria durante y después de la primera guerra mundial). A pesar de ello, no tuvo lugar ningún proceso de industrialización acumulativa. Examinaremos más a fondo este problema en el capítulo XI.

[26] Véase Paul A. Baran, *La economía política del crecimiento.* Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973, pp. 164-68.

llo", para citar a Gunder Frank, o del "desarrollo de la dependencia", en la terminología de Theotonio Dos Santos:[27] el comercio exterior, los servicios agenciales para las empresas imperialistas, la especulación con las tierras y la construcción de bienes raíces, la usura, las empresas "de servicios" de la lumpen y pequeña burguesías (loterías, corrupción, gangsterismo, juegos de azar, en cierta medida el turismo). En tercer lugar y finalmente, restringió la acumulación de capital al consolidar a las viejas clases dirigentes en su posición en el campo y al dejar a una parte significativa de la población rural fuera de la esfera de la producción real de mercancías y de la economía monetaria.[28]

A primera vista, el resultado parece paradójico: la reproducción ampliada de capital que, en los países metropolitanos, profundizó el proceso de acumulación originaria de capital, simultáneamente impidió que este mismo proceso se realizara en los países no industrializados. Precisamente donde era "más abundante", el capital fue acumulado más rápidamente: donde era "más escaso", la movilización y la acumulación de capital fue mucho más lenta y más contradictoria. Este cuadro, que parece contradecir las reglas de la economía de mercado y de la teoría económica liberal, se hace sin embargo inmediatamente comprensible una vez que consideramos la cuestión de la tasa de ganancia relativa. Lo que determinó el "subdesarrollo" unilateral del llamado "tercer mundo" no fue ni la mala voluntad de los imperialistas, ni la incapacidad social —no digamos "racial"— de las clases dirigentes nativas, sino más bien un complejo de condiciones sociales y económicas que, si bien propiciaban la acumulación originaria de capital monetario, hicieron la acumulación de capital industrial menos lucrativa —en todo caso menos segura— que los campos de inversión arriba mencionados, para no hablar de la colaboración con el imperialismo en la reproducción ampliada del capital metropolitano.[29]

Así pues, lo que cambió en la transición del capitalismo de libre competencia al imperialismo clásico fue la articulación específica de las relaciones de producción e intercambio entre los países metropolitanos y las

[27] Andre Gunder Frank, op. cit.; Theotonio Dos Santos, *Economía y cambio revolucionario en América Latina*, Caracas, 1970.

[28] Ernesto Laclau sugiere que en el caso de Argentina esto se debió, al menos en parte, al hecho de que la renta diferencial de la tierra, que recibía la clase terrateniente local, absorbía una gran parte de la plusvalía incorporada a los productos agrícolas de exportación en el siglo XIX y principios del XX; véase *Modos de producción, sistemas económicos y población excedente*, Buenos Aires, 1970.

[29] Véase, entre otros trabajos, nuestro ensayo "Die Marxche Theorie der ursprünglichen Akkumulation und die Industrialisierung der Dritten Welt", en *Folgen einer Theorie, Essays über "Das Kapital" von Karl Marx*, Frankfurt, 1967. Tómese en cuenta también el libro reciente de Geoffrey Kay, *Development and Underdevelopment: A Marxist Analysis*, Londres, 1974, que subraya el peso específico y el papel del capital mercantil en las colonias y semicolonias, para explicar el subdesarrollo.

naciones subdesarrolladas. El dominio del capital extranjero sobre la acumulación local de capital (combinado en la mayoría de los casos con la dominación política), sujetó en esta etapa el desarrollo económico local a los intereses de la burguesía de los países metropolitanos. No era ya la "artillería ligera" de las mercancías baratas la que ahora bombardeaba a los países subdesarrollados, sino la "artillería pesada" del control de los recursos de capital. En la época preimperialista, en cambio, la concentración en la producción y exportación de materias *bajo el control de la burguesía nativa* había sido sólo un preludio para el remplazo de las relaciones precapitalistas de producción en el ámbito rural en provecho de los intereses de esta burguesía. En la época imperialista clásica, sin embargo, una alianza social y política de larga duración entre el imperialismo y las oligarquías locales se consolidó y congeló las relaciones de producción precapitalistas en la aldea. Esto limitó decisivamente la extensión del "mercado interno"[30] y por tanto impidió de nuevo la industrialización acumulativa del país o forzó aquellos procesos de acumulación originaria de capital que tuvieron lugar, ello no obstante, hacia canales no industriales.

Un ejemplo casi clásico de esta transformación en la estructura de la economía mundial, que tuvo lugar entre la época del capitalismo de libre competencia y la época del imperialismo clásico, lo tenemos en el caso de Chile. La primera oleada de la integración de Chile al mercado mundial capitalista en el siglo XIX se dio en la minería del cobre, que, sin embargo, estaba mayormente en manos chilenas.[31] La segunda oleada, que empezó con el desarrollo de la extracción del salitre después de la victoriosa guerra de Chile contra Perú, condujo al dominio completo del capital británico sobre la minería chilena. En 1880 el monto total del capital británico invertido en Chile era aproximadamente 7.5 millones de libras esterlinas, más de 6 millones de ellos en forma de bonos públicos. En 1890

[30] Sobre el papel crucial desempeñado por la división del trabajo y la introducción de la economía monetaria en la aldea, en la creación de un "mercado interno" para el sistema capitalista en desarrollo, véase Marx, *El Capital*, cit., t. I, pp. 633-37; Lenin, *El desarrollo del capitalismo en Rusia*, Progreso, Moscú, 1974. Un buen ejemplo de las alianzas sociales contemporáneas que bloquean este proceso es el de las relaciones entre las compañías petroleras y los terratenientes nativos en Venezuela. Véase Federico Brito, *Venezuela, siglo XX*. La Habana, 1967, pp. 17-60, 181-221.

[31] Hernán Ramírez Necochea, "Englands wirtschaftliche Vorherrschaft in Chile 1810-1914", en *Lateinamerika zwischen Emanzipation und Imperialismus*, Berlín, 1961, pp. 131, 137. Del mismo autor, *Historia del imperialismo en Chile*, La Habana, 1961, p. 62. La participación del capital británico en las minas de cobre no pasaba del 20-30%. Véase también el sintético tratamiento que hace Andre Gunder Frank de esta época (op. cit., pp. 65-74), en que cita cierto número de fuentes chilenas. Es interesante señalar que en los primeros cincuenta años de su independencia Chile construyó una flota mercante de 276 navíos, que alcanzó su máximo en 1860 y luego bajó a 75 barcos hacia fines de la década 1870-80.

esta suma se había elevado a 24 millones, 16 de los cuales eran capitales privados (especialmente en los pozos y minas de salitre).[32] En forma característica, no había habido ningún cambio en la naturaleza del producto decisivo de exportación (primero cobre, después salitre). Lo que había cambiado eran los procesos predominantes de acumulación de capital y las relaciones de producción predominantes.[33]

El dominio del capital extranjero sobre los procesos de la acumulación de capital en los países subdesarrollados condujo a un desarrollo económico que, como hemos dicho, hizo que estos países vinieran a ser complementarios del desarrollo de la economía de los países metropolitanos imperialistas. Como se sabe, esto significaba sobre todo que tenían que concentrarse en la producción de materias primas vegetales y minerales. La búsqueda de materias primas se desarrolló, por decirlo así, abrazada con la exportación de capital imperialista y fue en considerable medida un determinante causal del mismo. De esta manera, el crecimiento de un exceso relativo de capital en los países metropolitanos y la búsqueda de tasas más altas de ganancia y de materias primas más baratas forman un complejo integrado.

La búsqueda de materias primas, sin embargo, no es, a su vez, accidental. Corresponde a la lógica interna del modo de producción capitalista. Ésta lleva, a través del incremento de la productividad del trabajo, a un aumento constante de la masa de mercancías que puede producir una cantidad dada de maquinaria y trabajo. Esto, a su vez, conduce a una tendencia a la disminución de la parte del capital fijo-constante y variable en el valor promedio de la mercancía, es decir, a una tendencia a la elevación de la parte de los costos de las materias primas en la producción de la mercancía media:

> Por consiguiente, en la proporción en que se desarrolla la capacidad productiva del trabajo, nos encontramos con que el valor de la materia prima forma una parte integrante cada vez mayor del valor del producto-mercancía [...] porque en cada parte alícuota del producto total van reduciéndose constantemente la parte que repone el desgaste de la maquinaria y la que constituye el trabajo añadido. Y como resultado de esta curva descendente aumenta relativamente la otra parte del valor que forma la materia prima, *siempre y cuando que este aumento no se vea contrarrestado por la correspondiente disminución de valor de la*

[32] H. Ramírez Necochea, op. cit., p. 147.

[33] El dominio del capital británico en la industria salitrera del norte de Chile, en la que invirtió más de 9 millones de libras en el espacio de dos años, estuvo acompañado —como siempre en el periodo del imperialismo clásico— por el dominio de toda la vida pública de la provincia en cuestión (Tarapaca): ferrocarriles, obras de irrigación y bancos. Ramírez Necochea, op. cit., pp. 146-47.

materia prima, derivada de la creciente productividad del trabajo empleado en su propia producción.[34]

La producción de materias primas con medios primitivos, precapitalistas, en los países de ultramar —simbolizada por la economía esclavista en los estados sureños de Estados Unidos— reforzó esta tendencia de las materias primas a hacerse relativamente más caras, y, por tanto, condujo al capital metropolitano a tratar de transformar su búsqueda inicial de materias primas en una producción más barata, es decir *capitalista,* de las mismas.[35]

El aumento del precio del algodón causado por la guerra civil norteamericana fue uno de los factores determinantes de este proceso, pero de ningún modo el único. El impulso general hacia la elevación no sólo relativa sino absoluta de los precios de las materias primas, que fue uno de los rasgos distintivos de la primera mitad del siglo XIX, es suficiente para señalar la universalización de esta tendencia.[36] *La intervención directa del capital occidental en el proceso de acumulación originaria de capital en los países subdesarrollados fue determinada, pues, en gran medida por la presión compulsiva sobre este capital para organizar la producción capitalista de materias primas en gran escala.*

La producción capitalista de materias primas en los países subdesarrollados significó, sin embargo, la implantación de la producción capitalista bajo condiciones socioeconómicas de producción muy específicas. La enorme masa de fuerza de trabajo barata disponible en los países subdesarrollados hizo poco redituable el empleo de capital fijo en gran escala. La máquina moderna no podía competir con esta fuerza de trabajo barata. En la esfera de la agricultura, por lo tanto, ello condujo esencialmente a una economía de plantación, es decir, a *un capitalismo preindustrial,* el capitalismo del periodo de las manufacturas. Las ventajas de las nuevas plantaciones comparadas con una economía de plantación precapitalista radica-

[34] Marx, *El Capital,* cit., t. III, p. 119. Subrayados nuestros.

[35] Eugene Genovese, *The Political Economy of Slavery,* Nueva York, 1965, pp. 43-69, aporta un acopio convincente de datos sobre la baja productividad del trabajo en las plantaciones de algodón del sur norteamericano bajo el sistema esclavista.

[36] En los años sesenta y principios de los setenta del siglo XIX, los precios de las materias primas importadas por Gran Bretaña habían llegado a su punto más alto desde las guerras napoleónicas. Su repentina caída comenzó en 1873 y hacia 1895 el índice promedio de los precios de importación se había reducido ¡a la mitad! Véanse B. R. Mitchell y P. Deane, *Abstract of British Historical Statistics,* Cambridge, 1962; C. P. Kindleberger y otros, *The Terms of Trade: A European Case Study,* Cambridge EU, 1956; Potter y Christie, *Trends in Natural Resource Commodities,* Baltimore, 1962. En el mismo periodo hubo también una declinación real del precio de las materias primas producidas en la propia Inglaterra, entre 1873 y 1886 el precio del acero Bessemer cayó a un cuarto de su anterior nivel por tonelada (Maurice Dobb, op. cit., p. 361).

ban, ante todo, en la introducción de una elemental división del trabajo entre los trabajadores manuales, una mayor disciplina en el trabajo y una organización y un sistema de contabilidad más racionales.[37] Es verdad que, en la esfera de la minería, el modo capitalista de producción de las materias primas en los países subdesarrollados significó la introducción de maquinaria capitalista y el principio del capitalismo industrial. Pero aquí, también, el bajo precio de la mercancía fuerza de trabajo, las proporciones gigantescas del ejército industrial de reserva y la relativa impotencia del proletariado en estas condiciones, hicieron que el centro de gravedad del capital se desplazara de la producción de plusvalía *relativa*, ya predominante en Occidente, a la producción de plusvalía *absoluta*.[38]

El cuadro que surge de lo anterior es el de un sistema mundial imperialista construido sobre un desarrollo desigual a escala mundial de la acumulación de capital, de la composición orgánica del capital, de la tasa de plusvalía y de la productividad del trabajo. La razón por la cual la revolución industrial comenzó en Occidente fue que durante los 300 años anteriores se había concentrado allí capital monetario y oro en cantidades enormes como resultado de un saqueo sistemático del resto del mundo por medio de las conquistas y el comercio coloniales.[39] Ello condujo a una concentración internacional de capital sólo en algunos puntos del mundo, las áreas industriales predominantes de Europa occidental (y un poco después, de Norteamérica). El capital industrial que surgió en Occidente, sin embargo, no podía impedir el proceso interno de acumulación originaria de capital por las clases dirigentes de los países más atrasados. Cuando mucho, podía retrasar este proceso. Con ciertas diferencias en el tiempo y la productividad, debido al monopolio británico de los más altos niveles de la productividad industrial, el proceso de industrialización se extendió gradualmente, en la era del capitalismo de la libre competencia, a un número cada vez mayor de países.

[37] Hay numerosas descripciones de la naturaleza específica del capitalismo preindustrial de plantación en los centros establecidos por el capital extranjero en el tercer mundo para la producción de algodón, hule, té, café y otros productos. Véase por ejemplo la descripción de las plantaciones de Ceilán en S. J. Tambia, *The Role of Savings and Wealth in South Asia and the West*, París, 1963, pp. 75-80 y 84n. Conviene señalar que incluso más tarde hubo varios casos de introducción de producción precapitalista (como en el *boom* del algodón en Egipto, 1860-66), lo que hizo posible conservar los precios altos, pero condujo subsecuentemente a una ruina terrible de los campesinos y a su adaptación a métodos modernos de producción. (E.R.J. Owen, "Cotton Production and the Development of the Cotton Economy in 19th Century Egypt", en Charles Issawi [com.], op. cit., p. 410.)

[38] En la industria textil china la jornada de 12 horas siguió vigente hasta la segunda guerra mundial, incluso para los niños. En las fábricas de hilados de algodón en Shangai sólo había 1.7 días de descanso por mes en 1930, y un documento del cónsul general inglés de la ciudad hablaba de jornadas de 14 horas sin interrupción: véanse los documentos en Jürgen Kuczynski, op. cit., pp. 170-73.

[39] Ernest Mandel, op. cit., t. II, pp. 58-62.

Con la exportación masiva de capital a los países subdesarrollados para la organización de la producción capitalista de materias primas en esas regiones, la diferencia cuantitativa en la acumulación de capital y el nivel de productividad en los países metropolitanos y los países económicamente atrasados se transformó repentinamente en una diferencia cualitativa. Estos países se hicieron entonces dependientes además de atrasados. La dominación del capital extranjero sobre la acumulación del capital ahogó el proceso de acumulación originaria de capital en esos países. La brecha industrial se fue ampliando constantemente. Más aún, debido a que la producción de materias primas era todavía preindustrial o sólo rudimentariamente industrial, ya que los bajos costos de la fuerza de trabajo no estimulaban la modernización constante de la maquinaria, esta brecha industrial creó un abismo creciente en los niveles de productividad respectivos, que expresaron y perpetuaron el *subdesarrollo real. Desde el punto de vista marxista, es decir, desde el punto de vista de una consecuente teoría del valor-trabajo, el subdesarrollo es siempre, en última instancia, subempleo, tanto cuantitativamente* (desempleo masivo) *como cualitativamente* (baja productividad del trabajo).[40]

En última instancia, este hecho básico, que representa un aspecto decisivo de la economía capitalista mundial en los últimos cien años, sólo puede explicarse en razón de un aspecto más fundamental aún de la expansión internacional del capital. Es verdad que las mercancías crearon y conquistaron el *mercado mundial* capitalista, es decir, que llevaron la dominación de la circulación capitalista de mercancías, y el predominio de las mercancías producidas en la moderna industria capitalista en gran escala, a los límites más remotos del globo. Pero al mismo tiempo no universalizaron en todas partes el *modo de producción capitalista.* Por el contrario, en el llamado tercer mundo crearon y consolidaron una mezcla específica de relaciones de producción capitalistas y precapitalistas que *impiden* la universalización del modo de producción capitalista, y en especial de la industria capitalista en gran escala, en esos países. En ello reside la causa principal de la crisis prerrevolucionaria permanente en los países dependientes durante los últimos cincuenta años, la razón fundamental por la cual estos países han demostrado constituir los eslabones más débiles del sistema mundial imperialista.

La penetración masiva de capital en la producción de materias primas hizo posible detener radicalmente, después de 1873, la tendencia secular de los precios de las materias primas a elevarse. A esto siguió no sólo la notoria caída del precio de los productos agrícolas —y la gran crisis de

[40] Fritz Sternberg (*Imperialismus*, capítulo I y pp. 456 ss.) fue el primero en llevar a cabo una investigación profunda de la conexión entre el desarrollo de los salarios y la población excedente (es decir, el ejército industrial de reserva). Para un tratamiento más extenso del tema, véase el capítulo V del presente trabajo.

la agricultura europea—, sino también la rápida caída del precio relativo de los minerales en comparación con el precio de los productos de la industria capitalista de productos terminados.[41] Pero a la larga esta tendencia había de conocer una reversión causada por el bajo costo de reproducción de la mano de obra en los países subdesarrollados debido a la escala masiva del subempleo y al bajo grado de productividad del trabajo, que constantemente aumentaron la diferencia del nivel de productividad entre estos últimos y los países metropolitanos. Con el estancamiento de la productividad del trabajo en los países dependientes y el rápido incremento simultáneo de la productividad del trabajo en los países industrializados, era sólo cuestión de tiempo antes de que el precio relativo de las materias primas empezara a elevarse de nuevo.

Esto empezó a manifestarse durante la primera guerra mundial, y para algunas materias primas este proceso continuó durante los años veinte, hasta el momento de la crisis de 1929-32. Las consecuencias de esta crisis causaron una súbita interrupción del proceso, pero éste volvió a hacerse presente durante el auge internacional de los armamentos en los años cuarenta y llegó a su cúspide, con el estallido de la guerra de Corea en 1950.[42] La estructura específica que el fin del siglo pasado había impreso a la economía mundial se convirtió entonces en un obstáculo para la valorización del capital, o más precisamente, en un factor adicional en la caída secular de la tasa media de ganancia.

La lógica interna del capital impulsó así la repetición del proceso que había tenido lugar ya en los años cincuenta y sesenta del siglo pasado. Así como en aquel tiempo, cuando el precio relativo de las materias primas comenzó a aumentar rápidamente, la producción de estas materias primas con métodos precapitalistas de trabajo y relaciones de producción precapitalistas dejó de ser una fuente de ganancias extraordinarias mediante la explotación de mano de obra barata y se convirtió seguidamente en un obstáculo para la expansión del capital, así ahora la producción de materias

[41] Véase Naciones Unidas, *Prix Relatifs des exportations et importations des pays sousdéveloppés,* Nueva York, 1949. Para Gran Bretaña, el típico país imperialista en esa época, los términos del comercio se volvieron cada vez más ventajosos, y aumentaron del índice 100-99 en 1880-83, al índice 113-115 en 1905-7, y al índice 134-136 en 1919-20 (todos ellos años de alza en los sucesivos ciclos comerciales).

[42] Según la publicación de las Naciones Unidas, *Études sur l'économie mondiale,* vol. I: *Les pays en voie de développement dans le commerce mondial,* Nueva York, 1963, el índice general del precio de exportación de las materias primas en el periodo 1950-52 se elevó a más de tres veces el promedio de 1934-38 y fue 14% más alto que el nivel promedio de 1924-28. En muchos casos, el aumento en comparación con 1924-28 fue mucho mayor: 31% para el algodón, la lana, el yute y el henequén; 29% para el café, el té y la cocoa; 23% para los metales no ferrosos. En el periodo 1950-52 el índice del precio de exportación de los productos procesados fue 10% más bajo que el promedio de 1924-28.

primas con métodos que pertenecen a la etapa manufacturera del capitalismo o a la industria primitiva dejaron de ser fuente de ganancias extraordinarias coloniales y se convirtieron en un obstáculo para la acumulación de capital a escala mundial. De esta manera, al igual que en la época de la transición del capitalismo de libre competencia a la época del imperialismo, el capital de los países metropolitanos respondió a este desafío con una inversión masiva en la esfera de las materias primas, así mismo cuando el "imperialismo clásico" le dio paso al capitalismo tardío, el capital respondió con una penetración aún más amplia en esta esfera.

Desde los años treinta, pero en especial desde los años cuarenta de este siglo, esta penetración masiva del capital en la esfera de las materias primas condujo, tal como había sucedido en la última cuarta parte del siglo pasado, a una transformación fundamental en la tecnología, la organización del trabajo y las relaciones de producción. A finales del siglo pasado se había tratado de un remplazo de la organización primitiva, precapitalista del trabajo por métodos organizativos acordes con el capitalismo manufacturero a la temprana industria. Ahora éstos, a su vez, tuvieron que ser transformados en una organización industrial avanzada del trabajo mediante un crecimiento sustancial de la productividad del trabajo. Esto significaba, sin embargo, la desaparición de uno de los principales motivos de la concentración tradicional de la producción de materias primas en los países subdesarrollados. El uso de maquinaria cara era ahora menos riesgoso en los países metropolitanos que en los países de ultramar, y la parte descendente de los costos salariales en el valor total de las materias primas hizo menos atractivo que antes el uso de fuerza de trabajo barata de las colonias en lugar de su contraparte más cara de los países metropolitanos. La producción de materias primas fue entonces transferida en escala masiva a los países metropolitanos (caucho sintético, fibras sintéticas, etcétera) y en los casos en que por razones físicas esto no era posible inmediatamente (por ejemplo, la industria petrolera), hubo una presión creciente para preparar la transferencia a largo plazo. Esta presión está, por supuesto, rindiendo sus frutos iniciales (la inversión masiva en la perforación de yacimientos petrolíferos potenciales en Europa occidental y en el Mar del Norte y la búsqueda de gas natural en Europa), y va acompañada por el continuo refinamiento de las técnicas de producción.

Los resultados de esta reestructuración de la economía mundial en el periodo de transición entre el imperialismo "clásico" y el capitalismo tardío fueron muchos y diversos, pero de naturaleza muy contradictoria. Las diferencias entre la acumulación de capital y el ingreso nacional de los países metropolitanos y subdesarrollados se ampliaron aún más, ya que ahora incluso el mercado clásico para las materias primas exportadas por los países del llamado tercer mundo sufrió una declinación relativa, y la producción de esos países fue consecuentemente incapaz de mantenerse al

paso con el ritmo del crecimiento en los países industrializados.[43] Por todo ello, la crisis socioeconómica interna de estos países se exacerbó aún más y, bajo las condiciones favorables de un debilitamiento político ulterior del imperialismo durante y después de la segunda guerra mundial, condujo a movimientos endémicos de rebelión y liberación entre los pueblos del llamado tercer mundo. Estas rebeliones, al propagarse, aumentaron considerablemente el peligro de perder el capital invertido en esos países. Este peligro, aunado al surgimiento de nuevas ramas industriales en los países metropolitanos, determinó entonces un abrupto cambio en el modelo de exportación de capital a largo plazo. A diferencia del periodo de 1880 a 1940, el capital ya no se desplazaba principalmente de los países metropolitanos a los países subdesarrollados. En lugar de ello, iba predominantemente de algunos países metropolitanos a otros países imperialistas.[44]

La declinación del precio relativo y absoluto de las materias primas que ocurrió después de la guerra de Corea, debido a la competencia de las mercancías producidas por el trabajo más productivo de la industria moderna en gran escala, condujo a la aceleración del empobrecimiento relativo, y en algunos casos absoluto, de los países subdesarrollados. Al mismo tiempo, sin embargo, significó que el capital imperialista invertido en la esfera de las materias primas, que había sido capaz de apropiarse en el pasado no sólo ganancias coloniales sino también ganancias monopólicas, perdió cada vez más el interés de limitarse a la producción de materias

[43] He aquí algunas cifras relativas al aumento en la producción de materiales sintéticos en comparación con las materias primas naturales. La participación de la producción de fibras sintéticas en la producción mundial de textiles aumentó del 9.5% en 1938 y el 11.5% en 1948 al 27.6% en 1965. El porcentaje ocupado por el hule sintético en la producción mundial total de hule natural y sintético aumentó de 6.4% en 1938 al 25.9% en 1948 y al 56% en 1965. Véase Paul Bairoch, *Diagnostic de l'évolution économique du Tiers-Monde, 1900-1966*, París, 1967, p. 165. La producción de plásticos en el mundo capitalista se elevó de 2 millones de toneladas en 1953 a 13 millones de toneladas en 1965: más del total de la producción mundial de metales no ferrosos. Bairoch también informa de una economía mucho mayor en el consumo de materias primas (menor cantidad de materia prima empleada para obtener la misma cantidad de producto final) como resultado del progreso técnico: ibid, p. 162.

[44] De los 4 mil millones de libras de capital extranjero inglés invertido en el periodo 1927-29, sólo el 13.5% se invirtió en países industrializados, mientras el 86.5% correspondió a los países en desarrollo (37.5% de éste a los dominios blancos). En 1959 la participación de los países industrializados en la inversión extranjera total de 6 mil 600 millones de libras se había elevado al 33% (más 24% para los dominios blancos): véase Michael Barrat Brown, *Después del imperialismo*. Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, 1976, p. 541, cuadro v. Estados Unidos es actualmente el mayor exportador de capital, y el cambio es aún más notable aquí: de los 50 mil millones de dólares exportados desde la segunda guerra mundial 2/3 fueron a los países industrializados hasta 1960, y 3/4 en el periodo posterior a 1960. Véase también Pierre Jalée, *El imperialismo en 1970*. Ed. Siglo XXI, México, pp. 90-91.

primas en las semicolonias. El capital monopolista internacional se interesó ahora no sólo en producir materias primas baratas por medio de métodos industriales avanzados, en lugar de usar esclavos coloniales en su producción, sino también en producir en los países subdesarrollados los mismos productos terminados que podían venderse en sus propios mercados nacionales a precios de monopolio, en lugar de materias primas que se habían vuelto demasiado baratas.[45] *Así la reproducción de la división del trabajo creada en el siglo XIX está lenta pero inevitablemente derrumbándose ante la extensión repentina de la producción de materias primas y la alteración de las diferencias en las tasas de ganancias entre la producción de materias primas y la producción de productos terminados.*

Este proceso ha sido reforzado, entretanto, por el cambio en la estructura del capital monopolista en los países imperialistas. Durante el siglo XIX y a principios del XX, las exportaciones de los países metropolitanos se concentraron ante todo en bienes de consumo, carbón y acero. Después de la depresión mundial de 1929, sin embargo, y especialmente después de la segunda guerra mundial, el modelo de las industrias de exportación imperialistas cambió cada vez más hacia las industrias de máquinas, vehículos y bienes de equipo. El peso de este grupo de mercancías en el paquete de exportación de un país se ha convertido de hecho en un índice de su grado de desarrollo industrial.[46] La creciente exportación de elementos de capital fijo, sin embargo, conduce a un creciente interés por parte de los grupos monopolistas más poderosos en la industrialización del tercer mundo. Después de todo, no es posible vender máquinas a los países semicoloniales si no se les permite usarlas. En último análisis es esto —y ningún tipo de consideración política o filantrópica— lo que constituye la raíz principal de toda la "ideología desarrollista" que ha sido fomentada en el tercer mundo por las clases gobernantes de los países metropolitanos.

¿Significa este nuevo giro de la estructura económica mundial que por fin ha surgido una tendencia hacia la industrialización completa del tercer mundo, hacia una universalización del modo de producción capitalista y la eventual homogenización de la economía mundial? De ninguna manera. Significa simplemente un cambio en las formas de yuxtaposición

[45] El ejemplo más claro de esto es América Latina, donde fuentes de la Organización Económica de Cooperación y Desarrollo (OECD) muestran que las inversiones extranjeras en 1966 sumaron 5 mil 300 millones de dólares en la industria manufacturera, contra 4 mil 900 millones en la industria petrolera (incluyendo las refinerías y el sistema de distribución), 1 700 millones en la minería y 3 mil 800 millones en bancos, compañías de seguros, servicios públicos y plantaciones.

[46] La parte correspondiente al grupo de mercancías que comprende "máquinas y medios de transporte" en la exportación de las potencias imperialistas aumentó de 6.5% en 1890 y 10.6% en 1910 para Gran Bretaña a más de 40% para Estados Unidos, Gran Bretaña y Japón en 1968 y 46% para Alemania Occidental en 1969.

del desarrollo y el subdesarrollo, o, más correctamente, que están surgiendo nuevos niveles diferenciales de acumulación de capital, productividad y extracción de plusvalía, que, aunque no de la misma naturaleza, son aún más pronunciados que los de la época imperialista "clásica". Debe señalarse, en primer lugar, que por lo que toca a las diferencias en el nivel de acumulación de capital, el grueso del capital invertido en el mundo subdesarrollado no proviene de la exportación de capital sino de la reinversión de las ganancias realizadas allí mismo, de la creciente dominación del mercado de capital local y de la creciente absorción de plusvalía y excedentes agrícolas producidos en los propios países subdesarrollados. En el caso de América Latina, sobre todo, poseemos cifras muy precisas de este proceso.[47] Más aún, el "drenaje" o flujo neto de valor hacia los países metropolitanos a expensas de los países económicamente dependientes de ellos, continúa funcionando sin atenuación. Peor aún, se puede afirmar sin exageración que esta transferencia neta de valor es en la actualidad mayor aún que en el pasado, no sólo debido a la transferencia de dividendos, intereses y sueldos de los directores de las *corporaciones* imperialistas y a las crecientes *deudas* de los países subdesarrollados,[48] sino también debido a la agravación del *intercambio desigual*.

Esto nos lleva al problema de las diferencias en los niveles de productividad. El intercambio desigual en el mercado mundial, como lo hace claro Marx en el capítulo XXII del primer volumen de *El Capital*,[49] siempre es el resultado de una diferencia en la productividad media del trabajo entre dos naciones. En sí mismo, esto no tiene nada que ver con la naturaleza material de las mercancías que las naciones producen, ya sean materias primas o productos terminados, productos agrícolas o industriales. De hecho, la diferencia en el nivel de productividad encarnada en las máquinas y vehículos producidos por la industria moderna y la encarnada en las máquinas y vehículos producidos por los procesos semiautomatizados es, en gran medida, tan grande como la existente entre las materias

[47] Theotonio Dos Santos (op. cit., pp. 75-78) calcula que para el periodo 1946-1968 hubo una salida de 15 mil millones de dólares de América Latina a Estados Unidos en la forma de dividendos, intereses, etcétera, sobre inversiones de capital extranjero. El nuevo capital realmente exportado de Estados Unidos a América Latina sumó sólo 5 mil 500 millones de dólares neto y fue, por tanto, mucho menor que el drenaje de plusvalía.

[48] El Informe Pearson sobre la "década del desarrollo", *Partners in Development, Report of the Commission on International Development* (Londres, 1969), ofrece una imagen impresionante del enorme aumento de las deudas de los países semicoloniales. Entre 1961 y 1968 éstas aumentaron de 21 mil 500 millones de dólares a 47 mil 500 millones (p. 371). El pago anual de intereses sobre estas deudas y por ganancias sobre inversiones extranjeras ya excede los ingresos por exportaciones en un 25% en Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile, y en un 20% en la India y Túnez (p. 374).

[49] Marx, *El Capital*, ed. cit., t. I, pp. 563-64.

primas producidas por el capitalismo manufacturero o los procesos industriales primitivos, por una parte, y los productos industriales terminados, por otra parte. Las composiciones orgánicas del capital en la primera comparación son tan discrepantes como las de la segunda.

Al mismo tiempo se desarrolla también una creciente acentuación de las diferencias en la tasa de plusvalía. En los países imperialistas se ha vuelto prácticamente imposible aumentar la producción de la plusvalía absoluta debido a la tendencia secular del ejército industrial de reserva a disminuir. El capital concentra hoy solamente sus esfuerzos en aumentar la creación de la plusvalía relativa, e incluso esto sólo puede hacerlo en la medida en que sea capaz de neutralizar el efecto contradictorio del incremento de la productividad en la tasa de plusvalía.

Exactamente lo contrario es cierto en los países subdesarrollados. En ellos, los comienzos de la industrialización y el consiguiente aumento de la productividad social media del trabajo permite que los costos de la reproducción de la fuerza de trabajo caigan significativamente, aun cuando esta caída del valor no siempre se expresa monetariamente como resultado, entre otras cosas, de la inflación permanente. Al mismo tiempo, sin embargo, este aumento de la productividad media del trabajo social no conduce a un crecimiento del costo moral e histórico de la fuerza de trabajo; en otras palabras, las nuevas necesidades no se incorporaron a los salarios, o sólo en grado muy limitado.

Este fenómeno puede atribuirse, en primera instancia, al hecho de que la tendencia secular en los países semicoloniales es hacia el aumento del ejército industrial de reserva, debido a que los lentos comienzos de la industrialización no pueden ir al mismo paso que el desarraigo acelerado de la tierra de los campesinos pobres. El desplazamiento gradual de los capitales extranjeros hacia la producción de artículos acabados refuerza aún más esta tendencia, debido a que esta producción se caracteriza por su uso intensivo de capital, mientras que la producción de materias primas se caracteriza por su uso relativamente más intensivo de la fuerza de trabajo. Esto explica que la parte del trabajo asalariado en la población trabajadora de América Latina se haya mantenido constante en un 14% entre 1925 y 1963, mientras que la parte de la producción industrial en el producto nacional bruto se duplicó del 11% al 23%.[50]

[50] Andre Gunder Frank, *Lumpenburguesía: lumpendesarrollo*. Ed. Era, México, 1971, p. 121. Las fuentes son publicaciones oficiales de las Naciones Unidas (CEPAL y la Organización Internacional del Trabajo). De la misma manera, en la India, la tasa media anual de crecimiento del producto industrial fue de 6.6% de 1950 a 1972, mientras que la tasa media anual de crecimiento del empleo fue de sólo 3.3%, e incluso bajó a 1.8% en 1966-73, cuando llegó a ser más baja que la tasa anual de crecimiento de la población. Véase *Basic Statistics Relating to the Indian Economy*, publicado por la Oficina de Investigación del Comercio, Bombay, noviembre de 1973.

En segundo lugar, una relación de fuerzas desfavorable en el mercado de trabajo, debida a un creciente ejército industrial de reserva, podría hacer imposible la organización efectiva de la masa del proletariado industrial y minero en sindicatos. Como consecuencia de ello, la mercancía fuerza de trabajo a su vez no sólo es vendida a un valor decreciente, sino incluso por *debajo* de ese valor. De esta forma se le hace posible al capital, dadas unas condiciones políticas razonablemente favorables, compensar cualquier tendencia descendente de la tasa de ganancia mediante un aumento subsecuente de la tasa de plusvalía a través de una reducción significativa de los salarios reales. Esto sucedió en Argentina en 1956-60, en Brasil en 1964-66 y en Indonesia en 1966-67.[51]

La existencia de un precio mucho más bajo de la fuerza de trabajo en los países dependientes y semicoloniales que en los países imperialistas, sin duda permite un promedio mundial más alto de la tasa de ganancia, que en última instancia explica por qué el capital extranjero afluye a estos países. Pero este precio tan bajo de la fuerza de trabajo actúa también como un límite para la subsecuente acumulación de capital, pues la extensión del mercado se mantiene dentro de un cuadro sumamente estrecho debido al bajo nivel de los salarios reales y las modestas necesidades de los trabajadores del tercer mundo. El conocido estado de cosas ya descrito en nuestro breve análisis de la era del apogeo imperialista, se reproduce por tanto una vez más: se hace más redituable para el capital local invertir fuera en lugar de dentro de la industria. Esta tendencia se refuerza aún más por el hecho de que aquellas industrias en los países subdesarrollados que están equipadas con tecnología moderna —aunque frecuentemente esta modernidad corresponde a la maquinaria "desechada" de Occidente— experimentan en la mayoría de los casos, un grado muy alto de capacidad inutilizada, así como una falta de "economías de escala".[52] El efecto es un freno a la concentración de capital, la obstaculización de la extensión de la producción, la aceleración del drenaje de capital hacia las esferas no productivas y no industriales y el aumento del ejército de proletarios y semiproletarios y desempleados y subempleados. En esto reside el verdadero "círculo vicioso del subdesarrollo" y no en la su-

[51] Ruy Mauro Marini estima la caída de los salarios reales de los obreros industriales de São Paulo —el centro más altamente industrializado de Brasil— en un 15.6% en los dos años que siguieron al golpe militar de 1964. Para ello se basa en el índice oficial del costo de la vida, que ciertamente subestima la tasa de inflación: *Subdesarrollo y revolución*. Ed. Siglo XXI, México, 1969, p. 134. A más largo plazo, el poder de compra del salario mínimo en Brasil descendió en un 62% entre 1958 y 1968. Véase Émile Sader, "Sur la politique économique brésilienne", en *Critiques de l'Économie Politique*, n. 3, abril-junio de 1971.

[52] Véase también Urs Müller-Plantenberg, "Technologie et dépendance", en *Critiques de l'Économie Politique*, n. 3, abril-junio de 1971.

puesta insuficiencia del ingreso nacional, que causaría una insuficiente tasa de ahorro.[53]

Por consiguiente, la estructura de la economía mundial en la primera fase del capitalismo tardío se distingue en varios rasgos importantes de la estructura de la época del imperialismo clásico. Pero reproduce e incluso refuerza aun más las diferencias en los niveles de productividad, ingreso y prosperidad entre los países imperialistas y los países subdesarrollados. La parte de los últimos en el comercio mundial declina —en lugar de crecer o permanecer constante—, y la declinación es rápida. Todas las transferencias públicas y privadas de capital de los países metropolitanos no pueden mantenerse al paso con el flujo de valores en la dirección opuesta, y los países del llamado tercer mundo consecuentemente sufren un empobrecimiento relativo en sus transacciones con los países imperialistas. Este empobrecimiento, obviamente, no puede compaginarse con una parte creciente en el comercio mundial, esto es, con una parte creciente en el poder de compra internacional.

La parte rápidamente declinante del tercer mundo en el comercio mundial —de aproximadamente el 32% en 1950 a aproximadamente el 17% en 1970— naturalmente no implica, de ningún modo, que haya habido una declinación absoluta en la dependencia de los países imperialistas con respecto a ciertas materias primas estratégicas (como el uranio, el mineral de hierro, el petróleo, el níquel, la bauxita, el cromo, el manganeso, y otros más) exportadas por los países semicoloniales; por el contrario, ha habido un aumento absoluto en esta dependencia.[54] Pero dentro del marco de la economía capitalista mundial la contradicción entre el valor de uso y el valor de cambio de las mercancías se expresa en el hecho de que la dependencia incrementada del imperialismo respecto de las materias primas exportadas por los países coloniales se acompaña de una declinación relativa de los precios pagados por dichas materias primas y una declinación relativa de su valor.

Sin embargo, la declinación a largo plazo de los términos del intercambio a expensas de los países exportadores de mercancías primarias, también tiene como resultado una declinación *relativa* de la tasa de ganancia de los monopolios que producen esas mercancías, en comparación con la tasa de ganancia de los monopolios que producen mercancías manufactu-

[53] Paul A. Baran, en *La economía política del crecimiento,* ha sometido esta tesis de la economía académica a una crítica profunda y convincente.

[54] Pierre Jalée analiza esta mayor dependencia en todo detalle (op. cit., pp. 24-66). Bairoch (op. cit., p. 76) encontró que entre 1928 y 1965 la participación de los países en desarrollo en la producción mundial de mineral de hierro aumentó del 7% al 37%; su parte en la producción mundial de bauxita, del 21% al 69%; y que el porcentaje que les correspondió de la producción de petróleo subió de 25% a 65%.

radas.[55] Esto, a su vez, conduce necesariamente a un flujo mucho mayor de capital a la industria manufacturera que a la producción primaria. A la larga, la desproporción creciente entre estos dos sectores culminó inevitablemente en un drástico cambio de sus precios relativos: de ahí el gran auge de los precios de las mercancías primarias en 1972-74, en el que el papel desempeñado por la especulación no fue secundario ni insignificante. Los elementos coyunturales y especulativos de este auge garantizarán una nueva caída de estos precios, pero no al nivel de los precios anteriores a 1972. La actual modificación abrupta de los precios relativos de los productos manufacturados y primarios inaugura así una nueva fase —la tercera desde principios del siglo XIX— en la que las materias primas se han vuelto de repente más caras en comparación con las mercancías manufacturadas.[56] Tal cambio en los precios relativos desencadenará inevitablemente nuevas tendencias de desarrollo desigual en la acumulación de capital en el mundo entero.

En la base de todo el desarrollo desigual y combinado de las relaciones de producción capitalistas, semicapitalistas y precapitalistas, vinculadas por las relaciones de cambio capitalistas, se halla el problema del efecto concreto de la ley del valor en el nivel internacional, en otras palabras, el problema de la formación de los precios del mercado mundial y sus repercusiones en las economías nacionales. No hay duda de que sólo existe una ley del valor.[57] Ella tiene la función de regular, a través del intercambio de

[55] Los esfuerzos de las compañías petroleras europeas por quebrar el control del cártel mundial del petróleo sobre los precios en los años sesenta condujo a un descenso de estos precios y de las ganancias de las "grandes del petróleo", lo que produjo una escasez de petróleo —en parte deliberadamente provocada— y un restablecimiento temporal del control del cártel sobre los precios. Toda esta historia de competencia y monopolio, de la derrota y reinstitución de los precios administrados, junto con la subterránea operación de la ley del valor en el mercado del petróleo, está relatada por H. Elsenhaus y G. Junne, "Zu den Hintergründen der gegenwärtigen Oelkrise", en *Blätter für deutsche und internationale Politik*. Colonia, 1973, n. 12.

[56] Véase Angus Hone, "The Primary Commodities Boom", *New Left Review*, n. 81, septiembre-octubre de 1973.

[57] Pierre Naville no está en el terreno virgen en que cree encontrarse cuando presenta este hecho como un gran descubrimiento en *Le Salaire Socialiste*, París, 1970, pp. 14-30. Además, llega a partir de él a la conclusión errónea de que una "sola ley del valor" *regula* todas las relaciones económicas en el mundo entero, incluyendo a la URSS (pp. 24-25). La ley del valor ya era la "única" ley en el mercado mundial a mediados del siglo XIX; pero en aquella época de ningún modo regulaba la distribución de los recursos económicos en varias ramas de la producción de China. Para ello hizo falta una revolución de las relaciones de producción en China. Tampoco ahora la ley del valor regula las relaciones económicas en China y en la URSS. Naville olvida que en la era del capitalismo esta regulación está determinada no por el movimiento de las mercancías sino por el del capital (hace tiempo que dejamos atrás la producción de mercancías simples). Sucede que el libre movimiento del capital no está permitido ni en China ni en la URSS, donde las in-

cantidades equivalentes de trabajo a mediano plazo, la distribución de los recursos económicos a disposición de la sociedad en las diversas esferas de la producción, de acuerdo con las fluctuaciones de la demanda socialmente efectiva; en otras palabras, la estructura del consumo o la estructura del ingreso determinadas por las relaciones capitalistas de producción y distribución. Pero este hecho general no nos dice aún en forma alguna *cómo* opera la ley del valor en el mercado mundial.

Aunque Marx discutió este problema en varias ocasiones,[58] no lo analizó en forma sistemática en *El Capital*. Pero con base en sus observaciones, la lógica de su teoría y un análisis del desarrollo del mercado mundial capitalista en los últimos 150 años, es posible formular los siguientes principios:

1] Bajo las condiciones de las relaciones de producción capitalistas, los precios uniformes de producción (esto es, una amplia igualación de las tasas de ganancia) sólo surgen dentro de los mercados nacionales (en la producción precapitalista de mercancías, diferentes valores de mercancías pueden coexistir en mercados regionales de un solo país; basándose en los diferentes niveles de productividad del trabajo en las diversas regiones, donde hay impedimentos para la circulación nacional de las mercancías).[59] La ley del valor sólo conduciría a precios uniformes en todo el mundo si hubiera habido una nivelación internacional de la tasa de ganancia como resultado de una movilidad internacional completa del capital y de la distribución del capital en todas partes del mundo, independientemente de la nacionalidad o el origen de sus dueños. En otras palabras, en la práctica sólo si hubiera una economía mundial capitalista homogeneizada con un solo Estado capitalista mundial.[60]

2] La restricción de los precios uniformes de producción a los mercados "nacionales" necesariamente determina una variación en el valor de las mercancías en diferentes naciones. Marx en varias ocasiones expresamente recalcó este efecto específico de la ley del valor al nivel internacional. Esta restricción se basa en los niveles nacionalmente diferenciados de la productividad e intensidad del trabajo (y en consecuencia de los valores de mer-

versiones de ninguna manera están determinadas por las leyes del mercado (es decir, en última instancia por la ley del valor).

[58] Por ejemplo, *El Capital*, cit., t. I, cap. XXII; t. III, pp. 191-92; t. III, cap. XIV; sección 5; t. III, final del cap. XX; t. III, final del cap. XXXIX; t. III, pp. 729-30; t. III, cap. L, pp. 807-09; *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*, cit., p. 350: *Teorías sobre la plusvalía*, cit. (varios lugares), etcétera.

[59] Tómese el ejemplo de la India contemporánea, donde los precios de los alimentos básicos aún son distintos fundamentalmente en los diversos estados, donde puede haber una hambruna en un estado y precios normales para los alimentos en el estado vecino. La completa libertad en la circulación de mercancías y de capital es obviamente una precondición para la formación de un valor uniforme de las mercancías. *El Capital*, cit., t. III., pp. 198-99.

[60] Véase el desarrollo de este análisis en el capítulo X del presente trabajo.

cancías), composiciones orgánicas del capital nacionalmente diferenciados, tasas de plusvalía nacionalmente diferenciados y así sucesivamente. En el mercado mundial, el trabajo de un país con una mayor productividad del trabajo es evaluado como más intensivo, de tal modo que el producto de una jornada de trabajo de esa nación se intercambia por el producto de más de una jornada de trabajo de un país subdesarrollado.

3] Al exportar mercancías de un país con una productividad del trabajo más alta a un país con una productividad más baja, los propietarios de las mercancías exportadas realizan una ganancia extraordinaria debido a que son capaces de vender sus mercancías a un precio por encima del precio de producción de su mercado interno pero por debajo de su valor "nacional" en el país importador.

4] Si el volumen de esta exportación es lo suficientemente grande como para dominar todo el mercado del país importador, entonces el valor "nacional" de la mercancía en éste se ajustará con el tiempo al valor de la mercancía en el país exportador bajo la presión de la competencia de las mercancías importadas, es decir, la ganancia adicional desaparecerá. Si la demanda por esta mercancía continúa aumentando subsecuentemente a grandes saltos, y las importaciones no bastan para satisfacerla, entonces habrá espacio para el surgimiento de una industria nacional con un nivel de productividad del trabajo más alto que remplace a la industria atrasada arruinada (como en el caso de la industria textil en Rusia, Italia, Japón y España después de 1860-70, e incluso parcialmente en la India y China en 1890-1900), aun si la productividad del trabajo de esta industria "nacional" queda un poco por debajo de la del país exportador.

5] Si el volumen de estas exportaciones es demasiado limitado como para determinar la cantidad de trabajo socialmente necesario contenida en esa mercancía dada en el país importador, entonces el valor de la mercancía en este mercado sigue estando por encima del valor en el país exportador, y las mercancías del país exportador continuarán realizando una ganancia extraordinaria (éste es, en parte, el caso de los productos farmacéuticos exportados por los países imperialistas a la India, el sudeste de Asia y África).

6] Si un país tiene un virtual monopolio mundial de la producción de una mercancía, entonces sus condiciones de producción constituyen las precondiciones para el precio en el mercado mundial (y esto, por supuesto, implica una ganancia extraordinaria monopólica por encima de la ganancia media ordinaria del país productor). La misma ley es válida, *mutatis mutandis*, cuando el país no tiene un monopolio de la producción de la mercancía, pero sí el monopolio de su exportación.

7] Si ningún país posee el monopolio de la producción o la exportación de una mercancía, su valor en el mercado mundial estará determinado por el nivel internacional medio de los valores de mercancías necesarias para satisfacer toda la demanda internacional monetariamente efectiva.

Este valor medio puede, entonces, exceder al del país más productivo, tanto como puede estar muy por debajo del valor del país más atrasado.[61]

8] Si un país con un nivel medio de productividad del trabajo por debajo del nivel mundial se ve obligado a producir ciertos productos exclusivamente para la exportación, entonces el valor de estos productos exportados no se determina por las cantidades específicas de valor gastadas en su producción, sino por un promedio hipotético (esto es, por las cantidades de trabajo que hubieran sido gastadas en su producción si se hubieran producido con el nivel internacional medio de productividad del trabajo). En este caso el país en cuestión experimenta una pérdida de sustancia a través de sus exportaciones. En otras palabras, a cambio de las cantidades de trabajo gastadas en la producción de esas mercancías, recibe el equivalente de una cantidad de trabajo más pequeña. Aun en este caso, puede obtener una ganancia absoluta de esta transacción de exportación si los recursos minerales y la fuerza de trabajo que se usan en estas exportaciones no tienen otras formas de emplearse. Ello no obstante, el país exportador sufrirá un empobrecimiento relativo en comparación con los países que importan sus mercancías.[62]

9] Todos los principios anteriores presuponen, en mayor o menor medida, relaciones de producción capitalistas extensivas en las distintas naciones que comercian entre sí (véase la cita de la carta de Engels a Conrad Schmidt al principio de este capítulo). Si, sin embargo, las relaciones de producción en un país son sólo marginalmente capitalistas, y si las mercancías exportadas son producidas en condiciones precapitalistas o semicapitalistas, entonces la tendencia de las mercancías a ser exportadas por debajo de su valor "nacional" se puede hacer mucho más fuerte, entre otras razones debido a que los "salarios" que entran en el valor de las mercancías pueden estar muy por debajo del valor de la mercancía fuerza de trabajo, si los productores son semiproletarios que poseen todavía sus propios medios de producción para satisfacer sus necesidades, o si son pequeños campesinos que dependen de la agricultura de subsistencia y cuyo consumo se limita al mínimo fisiológico necesario.[63]

10] Precisamente debido a estas *diferencias* en el valor de las mercancías y en la productividad del trabajo entre cada país integrado en el

[61] Esto explica las fluctuaciones a veces importantes del precio de los alimentos en el mercado mundial dentro de espacios de tiempo relativamente cortos. Tan pronto como hay una escasez repentina, incluso marginal, de alimentos en el mercado mundial, los productos de las áreas menos fértiles de los países menos productivos, que normalmente ni siquiera se hubieran exportado, pueden de pronto determinar el precio del mercado mundial. Dado que por ejemplo el comercio mundial de grano forma sólo un porcentaje muy pequeño de la producción mundial de grano, un aumento marginal en la demanda de un país grande puede hacer subir repentinamente el precio en un 25% o 50%.

[62] Marx, *El Capital*, cit., t. III, pp. 237-38.

[63] Marx, op. cit., t. III, pp. 855-56.

mercado mundial capitalista, la ley del valor inexorablemente obliga a los países atrasados con un bajo nivel de productividad del trabajo a especializarse en el mercado mundial en forma desventajosa. Si, a pesar de este hecho, desean embarcarse en la producción de mercancías industriales de alto valor (en pequeñas series y con costos colosales), están condenados a venderlas con pérdida en su mercado interno, debido a que la diferencia de los costos de producción comparados con los de los países industrializados es demasiado grande, y excede el margen normal de ganancia en el mercado doméstico. Rusia y China escaparon a este destino después de sus revoluciones socialistas sólo a través de un monopolio estatal proteccionista del comercio exterior.

CAPÍTULO III

LAS TRES FUENTES PRINCIPALES DE GANANCIAS EXTRAORDINARIAS EN EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO MODERNO

En el segundo capítulo sostuvimos que el problema del imperialismo debe ser concebido históricamente como un cambio cualitativo en la estructura de la economía capitalista mundial. Se trata, pues, de la reproducción a escala mundial de uno de los problemas básicos del análisis marxiano del capital, a saber, la relación entre el desarrollo desigual y la competencia, la cual tiende a suprimir el desarrollo desigual y sin embargo es obstruida por él. A continuación examinaremos el problema de la nivelación de la tasa de ganancia. Estudiaremos, ante todo, el papel que la búsqueda de ganancias extraordinarias desempeña en el proceso de acumulación de capital y del crecimiento económico.

Hemos señalado ya que el crecimiento del modo de producción capitalista, por su misma naturaleza, siempre conduce al desequilibrio. Debemos también tener en cuenta que el problema de la extensión del capital a nuevas esferas de la producción —ya sean técnicas o geográficas— está determinado, en última instancia, por una diferencia en el nivel de las ganancias, lo cual significa que deben existir al mismo tiempo un exceso relativo de capital, una inmovilidad relativa de capital y límites relativos a la nivelación de las diferentes tasas de ganancia impuestos por los monopolios. De ello se desprende que el proceso de crecimiento real del modo de producción capitalista no está acompañado por *una nivelación efectiva de las tasas de ganancia.*[1]

Si se considera que la acumulación de capital es un medio para extender la producción de plusvalía relativa, o para reproducir el ejército industrial de reserva en una escala ampliada con el objeto de lograr una reducción absoluta o relativa en los salarios, entonces todo ello

[1] Marx: "Las distintas cuotas de ganancia vigentes en las diversas ramas de producción son de por sí más o menos inseguras, pero allí donde se presentan lo que se revela no es su uniformidad, sino su diversidad. En cuanto a la cuota general de ganancia de por sí, sólo aparece como límite mínimo de la ganancia, no como forma empírica, directamente visible de la cuota de ganancia real." *El Capital,* cit., t. III, pp. 352-53. Véase también p. 354: "En cambio, la cuota de ganancia puede variar incluso dentro de la misma rama, a base de los mismos precios comerciales de la mercancía, según las distintas condiciones en que los diversos capitales produzcan esta mercancía, pues la cuota de ganancia para cada capital no se determina por el precio comercial de la mercancía, sino por la diferencia entre el precio del mercado y el precio de costo. Y estas diferentes cuotas de ganancia sólo pueden compensarse a través de fluctuaciones constantes, primero dentro de la misma rama y luego entre ramas distintas."

se reduce al mismo proceso de redistribución de la plusvalía producida socialmente en provecho de aquellos capitales que han logrado la mayor acumulación y poseen la composición orgánica más alta. Si se considera que la acumulación de capital es una respuesta al descenso de la tasa media de ganancia, entonces es evidente que los capitales más fuertes no se contentarán tan sólo con el aumento de la *masa de ganancias*, sino que también tratarán de aumentar su *tasa de ganancia*. Si se considera que la acumulación de capital depende de la realización de plusvalía, entonces, una vez más, en el contexto de los "muchos capitales" —es decir, de la competencia capitalista—, esta última debe, a final de cuentas, consistir en un problema de búsqueda de ganancias extraordinarias. Ello es así debido a que los capitales que sólo pueden realizar su plusvalía parcialmente o sólo por debajo o justo con la tasa media de ganancia, están en evidente desventaja en comparación con aquellos capitales que han logrado realizar completamente el valor de sus mercancías con la posibilidad, por decir así, de servirse una segunda vez: es decir, con una parte de la plusvalía producida en otras esferas agregada a la que ellos produjeron, en otras palabras con ganancias extraordinarias:

> La ganancia extraordinaria que otro capital individual realiza en una rama especial de producción [...] proviene, si prescindimos de las desviaciones puramente fortuitas, de una disminución del precio de costo, es decir, del costo de producción, disminución que se debe, bien a la circunstancia de emplearse capital en proporciones superiores a la producción media, con lo cual disminuyen, por tanto, los *faux frais* de producción, mientras que las causas generales a que responde el aumento de la capacidad productiva del trabajo (cooperación, división del trabajo, etcétera) pueden actuar en grado superior, con mayor intensidad, por tener un mayor radio de acción, o bien a la circunstancia de que, prescindiendo de volumen del capital, en funciones, se empleen mejores métodos de trabajo, nuevos inventos, máquinas perfeccionadas, secretos químicos de fabricación, etcétera, en una palabra, nuevos y más perfectos medios y métodos de producción superiores al nivel normal.[2]

Pero ¿acaso no es cierto decir que este doble proceso, que implica la expansión de la *masa* de capital y la reducción del costo de producción de las mercancías a través del mejoramiento de la maquinaria y una más alta composición orgánica de capital, contiene todo el significado y el propósito de la acumulación de capital bajo la presión de la competencia? ¿No es entonces justificado describir todo el proceso de la acumulación de capital como dominado por la incansable búsqueda de ganancias extraordinarias?

[2] Marx, *El Capital*, cit., t. III, p. 599.

Sin embargo, tan pronto como se reconoce que el proceso de reproducción ampliada está determinado por la búsqueda de ganancias extraordinarias, surge una nueva cuestión: ¿cómo se pueden obtener ganancias extras en una economía capitalista "normal"? Aquí, una vez más, encontramos una confirmación de la tesis ya expuesta en el primer capítulo. Es imposible reducir a un solo factor las condiciones para obtener ganancias extraordinarias. *Todas* las leyes del movimiento del modo de producción capitalista deben ser tomadas en cuenta. En el capitalismo, las ganancias extraordinarias surgen:

1] Cuando la composición orgánica de un capital específico es *más pequeña* que la media social, pero factores institucionales o estructurales impiden al mismo tiempo que la plusvalía producida por encima de la media en estos sectores entre en el proceso de invelación de la tasa de ganancia.[3] Ésta es, por ejemplo, la fuente de ganancias extraordinarias llamada renta absoluta de la tierra, creada por un monopolio de la propiedad de la tierra bajo el modo de producción capitalista. Es, en general, la fuente de todas las ganancias extraordinarias monopólicas.

2] Cuando la composición orgánica es más alta que la media social, esto es, cuando un capital particular es capaz de explotar una ventaja de productividad en un sector dado y de apropiarse así una parte de la plusvalía producida por otras empresas en ese sector. "De lo expuesto se desprende que el valor comercial (y todo lo que hemos dicho de éste vale, con las restricciones necesarias, para el precio de producción) lleva implícito una ganancia extraordinaria de quienes producen en las mejores condiciones, dentro de cada rama especial de producción."[4]

3] Cuando es posible reducir el precio pagado por la fuerza de trabajo a un nivel inferior a su valor social, es decir, por debajo de su precio social medio, o, lo que es lo mismo, cuando es posible comprar fuerza de trabajo en países donde su valor (precio medio) es menor que el valor (precio medio) prevaleciente en el país donde las mercancías son vendidas.[5] En tales casos, la ganancia extraordinaria surge de una tasa de plusvalía que es más alta que la media social.

4] Cuando es posible reducir el precio pagado por los diversos compo-

[3] "[...] las ganancias extraordinarias pueden provenir, además, del hecho de que ciertas esferas de producción se hallen en condiciones de sustraerse a la transformación de los valores de sus mercancías en precios de producción y por tanto a la reducción de sus ganancias a la ganancia media". *El Capital*, cit., t. III, p. 201. Véase también ibid., t. III, p. 506.

[4] Ibid., p. 201.

[5] "En realidad, el interés especial que un capitalista o el capital de una determinada esfera de producción tiene en la explotación de los obreros directamente empleados por él se limita a conseguir un lucro extraordinario, una ganancia superior a la ganancia media, ya sea haciendo excepcionalmente trabajar a sus obreros más de lo normal o reduciendo sus salarios por debajo del nivel medio, o logrando una productividad extraordinaria del trabajo empleado", ibid., t. III, p. 199.

nentes del capital constante a un nivel inferior al del promedio social (el precio de producción). En la práctica esto es normalmente posible sólo en el caso del capital constante circulante y no en el caso del fijo; en otras palabras, cuando el capital de una empresa, una industria o un país tiene acceso a materias primas que son más baratas que las que usan los demás capitales.

5] Cuando la reproducción del capital circulante (y por lo tanto del capital variable) se acelera, es decir, cuando el tiempo de rotación de un capital circulante específico es más corto que el del capital circulante medio social, sin una generalización a mediano plazo de este periodo más corto. La ganancia extraordinaria surge aquí sólo cuando la tasa de ganancia se calcula con respecto al monto total de capital, y no sobre el flujo de capital anual, ya que se origina de la producción adicional de plusvalía dentro de la misma empresa. Esta variante es de hecho un caso especial del primer caso antes citado: equivale a un monopolio de técnicas de reducción del tiempo de rotación del capital circulante. Un ejemplo es la dificultad de las empresas automovilísticas europeas para financiar los altos costos de la línea de ensamblaje de producción en la industria del motor de combustión interna de los años veinte, que dio a las empresas norteamericanas un tiempo de rotación mucho más corto para su capital circulante.

En todos estos casos se trata de ganancias extraordinarias que *no entran* en el proceso de nivelación a corto plazo y, por tanto, no conducen simplemente a un crecimiento de la tasa media social de ganancia. Pueden estar acompañadas, de hecho, por una caída de la tasa media de ganancia, como en la práctica sucede en la mayoría de estos casos. El caso clásico del capitalismo monopolista, en el que una ganancia extraordinaria surge en muchos sectores bajo la protección del monopolio, muestra cómo las ganancias extraordinarias pueden, si su volumen es considerable, incluso intensificar agudamente la caída de la tasa media de ganancia, pues estas ganancias extraordinarias han sido sacadas, después de todo, de la masa de plusvalía que debe ser repartida entre los sectores no monopolizados.

¿A qué se debe que no hubiera grandes movimientos internacionales de capital (y por tanto tampoco ningún trastorno significativo de los procesos elementales de acumulación originaria de capitales en los países relativamente atrasados) en el periodo del capitalismo de la libre competencia siendo el caso que tales movimientos se dieron en gran escala en la era del imperialismo? Los siguientes factores impidieron el surgimiento de una diferencia internacional en la tasa de ganancia o la limitaron a un mínimo:

1] La importancia estructural del ejército industrial de reserva en los primeros países que se industrializaron. A la larga esto condujo al estancamiento o a la regresión de los salarios reales (con sólo aumentos ocasionales), de tal modo que sólo hubo un incentivo relativamente pequeño

para explotar la fuerza de trabajo barata de los países atrasados.[6]

2] La debilidad estructural inicial de la lucha de clases proletaria y de las organizaciones permanentes de la clase obrera encargadas de librar esta lucha, lo cual debe atribuirse al tamaño del ejército industrial de reserva.[7]

3] La significativa diferencia en el nivel de productividad entre la agricultura y joven gran industria moderna fue una fuente de "intercambio desigual" y de ganancias extraordinarias para el capital industrial en la medida en que la penetración del capital en la agricultura y la aparición de la renta de la tierra capitalista eran todavía fenómenos marginales.[8]

4] La abundancia de áreas de fácil acceso para la inversión en Europa

[6] Este problema ha sido objeto de muchas disputas entre historiadores marxistas y no marxistas. El asunto se complica debido a que la revolución industrial y la urbanización en gran escala alteraron drásticamente la estructura del consumo de la población trabajadora (por ejemplo, con la introducción de la renta por el alojamiento), lo que hace extremadamente imprecisa la comparación de los salarios reales entre, digamos, 1740 y 1840. Debe señalarse, no obstante, que dos historiadores no marxistas, E. H. Phelps-Brown y S. V. Hopkins, estiman que los salarios reales de los obreros ingleses de la construcción descendieron de un índice de 77 en el año 1744 (si se toma su nivel de 1451-1475 como 100) continuamente hasta los años 1834-35, y de nuevo en 1836-42 y en 1845-48: sólo a partir de 1849 se superó definitivamente el nivel de 1744. Véase "Seven Centuries of the Prices of Consumables, Compared with Builders' Wages", en *Economica,* 1956. De manera semejante, el consumo *per capita* de azúcar —un bien de consumo de "alta calidad"— declinó en Inglaterra de 16.86 k en 1811 a 7.9 k en 1841. Para conocer la controversia, véase entre otros: Eric Hobsbawm, "The British Standard of Living", en *Economic History Review,* 1957; T. S. Ashton, "The Standard of Life of Workers in England 1790-1830", en *Journal of Economic History,* suplemento XI, 1949; A. Taylor, "Progress and Poverty in Britain 1780-1850", en *History,* XLV, 1960.

[7] Fritz Sternberg, el primero que realizó una investigación profunda sobre el significado que tienen las fluctuaciones a largo plazo en el ejército industrial de reserva para el desarrollo del capitalismo, se equivocaba en este punto. Afirmaba que el caso de Estados Unidos probaba que los sindicatos no son un determinante principal de los salarios, porque los salarios son muchos más altos en Estados Unidos que en Europa occidental, mientras que los sindicatos son mucho más débiles: *Der Imperialismus,* p. 579. (El libro de Sternberg se escribió antes del surgimiento del CIO y su afirmación era del todo correcta en aquel momento.) Sternberg, sin embargo, olvidó que Marx subrayaba el elemento histórico y tradicional en el valor de la fuerza de trabajo como mercancía, elemento que en Estados Unidos tomó la forma de una escasez de fuerza de trabajo y de la frontera. Ambos hechos *estaban dados desde el principio mismo del capitalismo en ese país* y durante mucho tiempo *obstaculizaron* cualquier expansión rápida del mismo. En Europa y fuera de ella las fluctuaciones seculares del ejército industrial de reserva determinan ciertamente las *posibilidades* a largo plazo de un aumento de los salarios reales; pero incluso cuando estas posibilidades existen, su realización depende de la *lucha* de la clase obrera y por tanto, también, de la fuerza de los sindicatos. Compárese, por ejemplo, el desarrollo relativo de los salarios reales en Alemania y en Francia antes de la primera guerra mundial, desarrollo que no puede explicarse por las diferencias en el ejército industrial de reserva de cada uno de los dos países.

[8] En Francia, Bélgica y Alemania, por ejemplo.

occidental (y en Norteamérica) como resultado, entre otras cosas, de la extensión ininterrumpida de la construcción de ferrocarriles, la industrialización de algunas ramas de la producción, como la minería, los textiles, la fabricación de maquinaria, de zapatos, de hierro y acero, de ladrillos, cemento, etcétera.

Pero los mismos factores que condujeron en el primer siglo del modo de producción capitalista a la inmovilidad predominante del capital a nivel internacional (o a la predominante restricción de su movilidad a Europa occidental) empezaron a tener el efecto contrario desde los años setenta del siglo XIX:

a] Hubo una emigración rápida e ininterrumpida de la fuerza de trabajo de Europa occidental hacia otros continentes, primordialmente hacia Estados Unidos, que absorbió 22.5 millones de inmigrantes entre 1851 y 1909, de los cuales 9 millones llegaron en las tres décadas que van de 1861 a 1890, comparados con dos millones de 1821 a 1850. Europa occidental y central se fueron transformando cada vez más en un taller industrial para el mundo entero, de tal modo que ya no era tanto en Occidente donde los artesanos y los campesinos se arruinaban y donde crecía en consecuencia el ejército industrial de reserva sino en Europa oriental y especialmente en otros continentes. Hubo, por tanto, una declinación a largo plazo en el ejército industrial de reserva en Occidente, y un reforzamiento a largo plazo de las organizaciones obreras, que significó un lento pero continuo incremento de los salarios reales.[9] Así se desarrolló un nuevo interés en la explotación del trabajo barato fuera de Europa occidental y de Norteamérica.

b] La diferencia en el nivel de productividad entre la agricultura y la minería por un lado, y la industria de transformación por el otro, condujo al resultado opuesto. Surgió una demanda creciente e insatisfecha de ciertas materias primas importantes, reforzada por las consecuencias catastróficas de la guerra civil de Estados Unidos para la industria algodonera británica. En muchos casos hubo un aumento absoluto en el precio de las materias primas, pero en todos los casos hubo cuando menos un aumento relativo (el precio del algodón continuó subiendo sin interrupción de 1849 a 1870).

c] La industrialización a fondo de los países de Europa occidental alcanzó un máximo inicial, especialmente después del auge francés en la década de los sesenta y la fase de fundación del nuevo imperio alemán: la tecnología de vapor de la primera revolución industrial se había universalizado y existía una abundancia de capitales excedentes en varios países europeos occidentales. La creciente concentración de capital y los

[9] Sobre la conexión entre la tendencia a largo plazo del ejército industrial de reserva a declinar y los demás desarrollos aquí descritos, véase el análisis exhaustivo de Fritz Sternberg, *Der Imperialismus*.

costos ascendentes de nuevas inversiones en esferas que ya habían sido industrializadas —y después del crecimiento de los trusts y monopolios— significó inevitablemente un aumento rápido en el volumen del capital que buscaba nuevos campos de inversión.

d] A largo plazo una caída de la tasa de ganancia se hizo evidente, causada por el alza significativa de la composición orgánica del capital.[10]

La rápida exportación de capital a los países menos desarrollados, que empezó en escala masiva en los años ochenta, fue pues una respuesta a todos estos problemas. El capital imperialista exportado lograba ahora plusganancias por los medios siguientes:

i] El capital fue invertido en países y esferas donde la composición orgánica media del capital era significativamente más baja que en las industrias manufactureras de Occidente y Norteamérica, y por lo tanto fue posible lograr una tasa de ganancia mucho más alta.

ii] Esta tasa de ganancia subió más aún por cuanto la tasa de plusvalía era mucho más alta en los países dependientes que en los países metropolitanos, debido a que la expansión a largo plazo del ejército industrial de reserva causaba que el precio de la mercancía fuerza de trabajo cayera muy por debajo de su valor ya que el valor de esta mercancía era mucho más bajo que en Occidente.[11]

[10] Los cálculos de Phyllis Deane y W. A. Cole, que deben tratarse con gran reserva, también revelan un descenso en la participación de las ganancias, el interés y el "ingreso combinado" en el ingreso nacional de Gran Bretaña de un promedio de 39.4% en la década 1865-74 al 38.2% en 1870-79 y el 37.8% para la década 1885-94: *British Economic Growth*, p. 247. Para Italia, Emilio Sereni cita una caída aún más aguda: el rendimiento medio del capital habría descendido de 24.3% en 1871-75 al 14.1% en 1886-90: *Capitalismo e mercato nazionale in Italia*, Roma, 1968, pp. 246-47.

[11] Marx expresamente señala que la tasa de plusvalía puede ser frecuentemente menor en los países subdesarrollados que en los desarrollados. Esto sigue ocurriendo en la medida en que en aquellos países no se emplea tecnología capitalista en la producción, la productividad del trabajo es mucho más baja y la parte de la jornada de trabajo en que el trabajador meramente reproduce su propio salario es en consecuencia mucho mayor que en los países metropolitanos. Pero esto en modo alguno constituye una ley. Si se introduce tecnología capitalista en las colonias y semicolonias, sin que haya un aumento en el consumo de los trabajadores (debido entre otras cosas a la presencia del ejército industrial de reserva), puede haber un rápido descenso del valor de la fuerza de trabajo y por tanto un aumento en la tasa de plusvalía, hasta un nivel superior al existente en los países metropolitanos, a pesar de que la productividad media del trabajo sigue siendo mucho menor en aquéllas que en éstos. *La tasa de plusvalía no es una función directa de la productividad del trabajo.* Simplemente expresa la relación entre el tiempo que necesita el trabajador para reproducir el equivalente de sus medios de subsistencia y el resto del tiempo de trabajo que corresponde al capitalista sin costo alguno para él. Si el número total de desempleados aumenta en las colonias mientras que desciende en los países metropolitanos, y si la reducción del tiempo de trabajo necesario para reproducir los medios de subsistencia del trabajador en los países metropolitanos está parcialmente neutralizada por un aumento en el volumen de mercancías con-

III] La concentración de las exportaciones de capital en las esferas de la agricultura y la minería, en otras palabras, en la producción de materias primas, permitió al principio que este capital obtuviera grandes ganancias extraordinarias a un precio dado de las materias primas (en competencia con los métodos tradicionales de producción y una productividad del trabajo más baja). Después condujo a una declinación general del precio de las materias primas y consecuentemente a un aumento de la tasa de ganancia (o reducción de la composición orgánica de capital) en los países metropolitanos.

IV] Estas inversiones de capital estaban constituidas en su totalidad por capital que se encontraba ocioso en las metrópolis y que no podía lograr ya la *ganancia* media, sino sólo el *interés* medio. La exportación masiva de este capital, por tanto, causó igualmente un aumento general de la tasa media de ganancia.[12]

Desde esta óptica, los comienzos de las dos primeras etapas sucesivas de la historia del capitalismo industrial —la etapa de la libre competencia y la etapa del imperialismo o del capitalismo monopolista clásico, tal como fue descrito por Lenin— aparecen como dos fases de acumulación acelerada. *El movimiento de exportación de capitales desencadenado por la búsqueda de ganancias extraordinarias así como el abaratamiento del capital constante circulante, condujeron a una elevación temporal de la tasa de ganancia media en los países metropolitanos, lo cual a su vez explica el colosal aumento en la acumulación de capital en el periodo de 1893-1914,* después del largo periodo de estancamiento de 1873-93 que estuvo dominado por una tasa de ganancia descendente.[13] Este incremento en la tasa media de ganancia hizo posible para el capital un segundo periodo de expansión tempestuosa antes de la primera guerra mundial.

Cuando la producción capitalista de mercancías conquistó y unificó el mercado mundial, no creó un sistema uniforme de precios de producción, sino un sistema diferenciado de precios nacionales variables de producción

sumidas por el trabajador, mientras este volumen permanece constante (o incluso disminuye) en las colonias, entonces un pequeño aumento de la productividad del trabajo en las colonias puede ciertamente ir acompañado por un aumento comparativamente mayor en la tasa de plusvalía que en los países metropolitanos. De todas maneras, en el t. III de *El Capital*, Marx dice: "distintas cuotas nacionales de ganancia responden casi siempre a distintas cuotas nacionales de plusvalía" (p. 158).

[12] Últimamente, se han hecho varias objeciones a la teoría leninista del imperialismo, que atribuía una importancia clave a la exportación de capital en busca de mayores ganancias. Examinaremos ampliamente estas objeciones en el capítulo XI.

[13] La participación de las ganancias, el interés y el "ingreso combinado" en el ingreso nacional de Gran Bretaña que, según los cálculos de Phyllis Deane y W. A. Cole —véase la nota 10— declinó de 1865 a 1894, luego subió de nuevo hasta el 42% en la década 1905-14. Naturalmente estas cifras no son en modo alguno congruentes con el concepto marxista de la tasa de ganancia. Pero sí indican claramente una tendencia.

y precios unificados del mercado mundial. Esto permitió a los capitales de los países capitalistas más desarrollados lograr ganancias extraordinarias, pues sus mercancías podían venderse por encima de su "propio" precio de producción nacional y, sin embargo, por debajo del "precio de producción nacional" del país comprador. En última instancia, este sistema internacionalmente jerarquizado y diferenciado de valores variables de mercancías se explica en virtud de un sistema diferenciado y jerarquizado de niveles variables de productividad del trabajo. El imperialismo, lejos de nivelar la composición orgánica del capital a escala mundial o de conducir a una nivelación internacional de las tasas de ganancia, *fijó e intensificó* las diferencias internacionales de la composición orgánica del capital y el nivel de las tasas de ganancia.

Marx previó la posibilidad de lo anterior cuando escribió:

> El capital logra imponer en mayor o menor medida esta nivelación, *tanto más, cuanto desarrollado se halle el capitalismo en una sociedad nacional dada,* es decir, cuanto más se adapten al régimen de producción capitalista las realidades del país de que se trate [...] La nivelación constante de las constantes desigualdades se efectuará rápidamente: 1o. cuanto más móvil sea el capital, es decir, cuanto más fácilmente pueda transferirse de una esfera de producción a otra y de un lugar a otro; 2o. cuanto más rápidamente pueda desplazarse de una esfera de producción a otra y de un centro local de producción a otro la fuerza de trabajo. La condición primera presupone completa libertad comercial en el interior de la sociedad y eliminación de todos los monopolios, salvo los naturales, o sean, los que se derivan de la propia naturaleza del sistema capitalista de producción. Presupone asimismo el desarrollo del sistema de crédito [...] *y finalmente, la supeditación de las distintas ramas de producción a los capitalistas.* [...] pero incluso esta compensación *tropieza con grandes obstáculos cuando entre las empresas capitalistas se interponen,* encadenándose con ellas, *numerosas esferas de producción explotadas en masa con métodos no capitalistas* (por ejemplo, la agricultura explotada por pequeños campesinos).[14]

Es claro que los obstáculos que, por las razones anteriores, estorban la nivelación de la tasa de ganancia a escala nacional, adquieren un peso aún mayor en el nivel internacional. La mayor inmovilidad relativa del capital; la inmovilidad predominante de la fuerza de trabajo; y, ante todo, la existencia a escala masiva de esferas de producción no capitalistas; en otras palabras, la combinación generalizada de las relaciones capitalistas de producción con las precapitalistas y semicapitalistas: éstos son los factores que han permitido las diferencias en el nivel de ganancia entre las colonias y

[14] Marx, *El Capital,* cit., t. III, pp. 198-99. Subrayado nuestro.

los países metropolitanos desde la inauguración de la era del imperialismo, y han hecho posible que la inversión de capital en las colonias y semicolonias sea una fuente permanente de ganancias extraordinarias.

A final de cuentas, la diferencia en el nivel de desarrollo entre los países metropolitanos, por una parte, y las colonias y semicolonias, por otra, debe atribuirse al hecho de que el mercado mundial capitalista universaliza la *circulación* capitalista de mercancías, pero no la *producción* capitalista de mercancías. Para decirlo aún más abstractamente: en última instancia las manifestaciones del imperialismo se explican en razón de la *falta de homogeneidad* de la economía capitalista mundial.

Pero ¿de dónde proviene esta falta de homogeneidad? ¿Se deriva de la naturaleza misma del capital, o es el resultado de una estructura histórica inicial —la del colonialismo— que fue, ciertamente, un acompañante concreto de la marcha triunfal del capital a lo largo y ancho del globo, pero que no representa una precondición esencial para el avance de la acumulación de capital? La respuesta a estas preguntas nos remite nuevamente al problema de las diferencias en el nivel de ganancia, una expresión de la búsqueda incansable de ganancias extraordinarias que se deriva del movimiento desigual de la acumulación misma de capital. En el caso "puro" de aumentos continuos en la composición orgánica del capital y del desarrollo incesante de nuevas técnicas y tecnología, que Marx previó pero que sólo se ha dado en su forma más acabada en el capitalismo tardío de la actualidad, las diferencias en los niveles de ganancias se derivan de la competencia de los capitales y la inexorable condena de todas las empresas, ramas y áreas que se retrasan en esta carrera y son obligadas así a conceder una parte de su "propia" plusvalía a aquellas que las aventajan. ¿Qué es este proceso sino la continua producción de empresas, ramas, áreas y regiones subdesarrolladas?

De tal suerte, aun en el "caso ideal" de un inicio homogéneo, el crecimiento económico capitalista, la reproducción ampliada y la acumulación de capital son todavía sinónimos de la yuxtaposición y la combinación constante del desarrollo y el subdesarrollo. *La acumulación de capital misma produce el desarrollo y el subdesarrollo como momentos mutuamente determinantes del movimiento desigual y combinado del capital.* La falta de homogeneidad de la economía capitalista es un resultado necesario del desenvolvimiento de las leyes del movimiento del propio capitalismo.

Vimos anteriormente que la innovación tecnológica y los aumentos en la productividad del trabajo no eran de ninguna manera los únicos medios de lograr ganancias extraordinarias. El descubrimiento de la fuerza de trabajo barata y su incorporación al proceso de trabajo capitalista, así como la producción de materias primas baratas, también sirvieron a ese objetivo. La fuerza de trabajo barata fue descubierta y reproducida bajo condiciones

en las que todavía no existía una amplia división del trabajo, al mismo tiempo que la reducción del valor de la fuerza de trabajo al costo físico de su reproducción impidió toda expansión de la demanda efectiva y, por ello, toda extensión del mercado interno. Dentro de este contexto, *el mismo capital creó un límite insuperable para su propia expansión.* En último término, incluso las mercancías más baratas de Manchester, Solingen o Detroit se revelaban impotentes ante la falta de demanda de las comunidades campesinas de los chinos o indios americanos, que estaban en gran medida aprisionadas en una economía natural.

Las diferencias en el nivel de productividad resultantes de la existencia de estas mismas diferencias al nivel de los salarios, tendieron a endurecerse y a hacerse permanentes. La acumulación de capital cristalizó internacionalmente como el desarrollo, por una parte, de la gran industria en los países metropolitanos, que avanzaban hacia la completa industrialización a través de una avanzada división del trabajo y de la progresiva innovación técnica, y como la implantación, por otra parte, de la producción de materias primas en las colonias, definida por una división del trabajo fija o estancada, una tecnología atrasada y una economía agrícola precapitalista, factores que bloquearon todo proceso profundo de industrialización y reforzaron y perpetuaron el subdesarrollo.[15]

Este proceso no es una mera excepción a las tendencias más generales del capital; lo encontramos también en los mismos países industrializados, en las llamadas "colonias internas". No es difícil discernir en la estructura regional de los países industriales de los siglos XIX y XX los mismos elementos de desarrollo desigual, diferentes niveles de productividad, bloqueo de la acumulación capitalista, en otras palabras, la yuxtaposición de *desarrollo y subdesarrollo* que es el rasgo distintivo de la estructura de la economía mundial en la era del imperialismo.

En todos estos países el surgimiento y desarrollo del capital industrial estuvo localizado y concentrado en un número relativamente pequeño de complejos urbanos, rodeados por una periferia de regiones agrarias que funcionaban como fuentes de materias primas y alimentos, como mercados para los bienes de consumo producidos en la industria y como reservas de mano de obra barata.

El caso clásico de un "país subsidiario" agrario dentro de la economía industrial en gran escala de Europa occidental, que el mismo Marx investigó, es el de *Irlanda*. "En la actualidad, Irlanda no es más que un distrito agrícola de Inglaterra, separado de ésta por un ancho canal, y que le suministra trigo, lana, ganado y reclutas para su ejército."[16] Obviamente

[15] Llamamos de nuevo la atención sobre los trabajos de Andre Gunder Frank, Theotonio Dos Santos y Samir Amin ya citados arriba, que contienen ideas similares. El libro todavía inédito de Andre Gunder Frank, *Towards a Theory of Underdevelopment*, es particularmente digno de tomarse en cuenta en este sentido.

[16] Marx, *El Capital*, cit., t. I, p. 597.

este distrito agrícola también experimentó una acumulación de capital, pero una parte significativa de este capital fue absorbido por los "distritos industriales", es decir, por Inglaterra.[17] Así pues, hubo una determinación recíproca del desarrollo y del subdesarrollo, debido a que el drenaje de capital intensificó la situación de subdesarrollo relativo en Irlanda, que, bajo condiciones puramente agrícolas sólo condujo a un mayor empobrecimiento y parcelamiento.[18] Marx, por consiguiente, afirmó expresamente, que en los albores del capitalismo el desarrollo de la industria en los bastiones industriales va acompañado por la *destrucción* de la industria en los "países dependientes".[19]

Irlanda, sin embargo, no fue una excepción en la historia del capitalismo en el siglo XIX. Podemos señalar por lo menos otros tres casos de "países subsidiarios" o "colonias internas" de las naciones industrializadas, casos que son igualmente ejemplares. En primer lugar, está el caso de Flandes en Bélgica. Bélgica, independizada en 1830, fue el segundo país que se industrializó después de Gran Bretaña. La destrucción de la industria doméstica del lino en Flandes por el surgimiento de la fábrica moderna en gran escala condujo a un proceso de empobrecimiento absoluto, desempleo masivo, emigración y desindustrialización que, en términos generales, coincide con los que describió Marx en el caso de Irlanda. Durante más de medio siglo, Flandes se convirtió en un depósito de alimentos baratos, materias primas agrícolas baratas, fuerza de trabajo barata y reclutas obedientes para toda la industria belga.[20] El porcentaje de empleados industriales dentro de la población trabajadora de Flandes oriental y occidental sólo aumentó del 22.3% al 26.4% entre 1846 y 1890, mientras que en las dos provincias valonas de Lieja y Hainaut se elevó en el mismo periodo del 18.3% al 48.4%, y en toda Bélgica del 15.2% al 33.6%.[21] Tan tarde como en 1895, el salario promedio de los trabajadores agrícolas en las cuatro provincias valonas era 50% más alto que el de las cuatro provincias flamencas. El salario más bajo por mes, veinte francos belgas, pagados a los

[17] Véase Marx y Engels, *Werke*, vol. XVI, p. 452. El hecho de que esta concentración continua de capital dentro de distritos agrícolas y su fuga a los distritos industriales ocurriera no sólo en Irlanda sino también en Inglaterra misma, y en Escocia y Gales, lo han subrayado expresamente los historiadores del sistema bancario inglés. Véase, entre otros, W.T.C. King, *History of the London Discount Market*. Londres, 1936, pp. xii-xiii, 6n.

[18] Véase también François Perroux: "El crecimiento es *desequilibrio*. El desarrollo *es* desequilibrio. La implantación de un polo de desarrollo *conduce a una sucesión de desequilibrios sociales y económicos.*" *L'économie du XXè siècle*, París, 1964, p. 169.

[19] Marx, *El Capital*, cit., t. I, p. 643.

[20] Sobre las consecuencias devastadoras de esta destrucción y la hambruna que la siguió, véase A. G. Jacqemyns, *Histoire de la crise économique des Flandres, 1845-1850*. Bruselas, 1929.

[21] Benoît Verhaegen, *Contribution à l'histoire économique des Flandres*. Lovaina, 1961, vol. II, pp. 57, 165.

jornaleros agrícolas en la árida región de Kempen, en Flandes, era tres veces más bajo que el de la región menos fértil de la Valonia, las Ardenas, donde llegaba a sesenta francos belgas.[22]

En segundo lugar, tenemos el caso de los estados sureños de Estados Unidos, tanto antes como después de la abolición de la esclavitud. Éstos funcionaban como un depósito de materias primas agrícolas y como una "colonia interna" en el sentido de que constituían un mercado constante para los productos industriales del norte y no desarrollaron ninguna industria en gran escala dentro de su territorio (esta situación sólo cambiaría con la segunda guerra mundial).[23]

En tercer lugar, tenemos el caso del Mezzogiorno en Italia, en donde la unificación italiana fue seguida por un intenso proceso de *desindustrialización*, que significó un constante *drenaje* de capital hacia el norte del país y la creación de un depósito de reserva de fuerza de trabajo barata, productos agrícolas baratos y una clientela dócil en el sur.[24] Sylos-Labini observa que el empleo industrial en el sur de Italia (aun cuando éste estaba concentrado en la industria pequeña y doméstica) cayó de 1 950 000 en 1881 a 1 270 000 en 1911. La diferencia en el nivel de los salarios entre el norte y el sur de Italia ascendió del 12% en 1870 al 25% en 1920 y al 27% en 1929. En 1916, alrededor del 13% de las acciones de capital italiano estaba invertido en el sur de Italia; en 1947, este porcentaje había bajado al 8%. Entre 1928 y 1954 la parte del ingreso nacional italiano que correspondía al Mezzogiorno cayó del 24.3% al 21.1%.[25]

En un sentido más restringido lo mismo sucedió en amplias regiones del imperio austrohúngaro entre la revolución de 1848 y la primera guerra mundial; en regiones como Baviera, Silesia, Pomerania-Macklenburg y Prusia en el imperio alemán (esto es, el sur y el oriente del mismo),[26] y en

[22] Laurent Dechesne, *Histoire économique et sociale de la Belgique*. París, 1932, p. 482.

[23] Véase Eugene D. Genovese, op. cit., pp. 19-26 y 280-85. Melvin M. Leiman, *Jacob N. Cardozo: Economic Thought in the Antebellum South*, Nueva York, 1966, pp. 175-203, 238-43.

[24] Hay una literatura considerable sobre el desarrollo económico del sur de Italia después de la unificación italiana. Véanse entre otros: Emilio Sereni, *Il capitalismo nelle campagne (1860-1900)*; Aldo Alessandro Mola, *L'economia italiana dopo l'unità*, Turín, 1971; Luigi Dal Pane, *Lo sviluppo economico dell'Italia negli ultimi cento anni*, Bolonia, 1962; A. Caracciolo, *La formazione dell'Italia industriale*, Bari, 1970; Rosario Romeo, *Risorgimento e capitalismo*, Bari, 1963. Antonio Gramsci se ocupó de este problema en varios de los textos que escribió en la cárcel: *Quaderni dei carcere*, vol. II, Turín, 1964; pp. 97-98, y en otros lugares. Véase también el volumen editado por Rosario Villari, *Il Sud nella storia d'Italia*, Bari, 1971.

[25] Paolo Sylos-Labini, *Problemi dello sviluppo economico*, Bari, 1970, pp. 130, 128.

[26] Así, por ejemplo, el salario mínimo en la industria de la construcción era en 1906 dos veces más alto en las grandes ciudades de Berlín, Hamburgo, Kiel, Düssel-

el centro y oeste agrarios (y parcialmente también el oriente rural) de Francia antes de la primera guerra mundial. En España, durante el siglo XIX y también durante este siglo, el sur del país ha desempeñado una función del todo comparable no sólo como "colonia interna" en el sentido de la reproducción constante del subdesarrollo, sino sobre todo como área de captación de capital adicional, que fue arrancado a la agricultura después de la segunda guerra mundial, para acelerar el proceso de industrialización en nuevos y viejos centros industriales en otras regiones del país.[27] Un caso especialmente interesante del mismo fenómeno fue la llamada "estructura dual" de la industria japonesa, que se desarrolló a partir de los años veinte en dos sectores contrastados, el "moderno" y el "tradicional", este último basado en arcaicos sistemas domésticos.[28] Esta estructura dual indudablemente significó una transferencia masiva de plusvalía del sector "tradicional" al "moderno", de tal forma que el primero se podría considerar virtualmente como una "colonia interna" del segundo. Fue sólo después que el ejército industrial de reserva en el campo mermó a mediados de la década de los sesenta, como resultado de la rápida industrialización y el éxodo rural masivo, cuando esta estructura dual comenzó a declinar, y con ella esta peculiar fuente "semirregional" de plusvalía dentro de Japón.

Debido a que su función económica es la misma en ambos casos, la relación entre las regiones desarrolladas y subdesarrolladas dentro de los Estados capitalistas industrializados tiene algo más que una semejanza formal con la relación entre los países imperialistas y los subdesarrollados. La diferencia en el nivel de productividad entre la agricultura y la industria (que se asemeja a la diferencia entre la producción de materias primas y las mercancías industriales en la época del capitalismo de libre competencia y del imperialismo clásico) crea el intercambio desigual, o sea, una *transferencia constante de valor* de las regiones subdesarrolladas a las regiones in-

dorf, Dortmund y Essen, que en los distritos rurales de Prusia oriental y occidental (Gumbinnen, Zoppot), Brandenburgo y Silesia, y algunas de las regiones más pobres de Bavaria, Sajonia y el Eifel. R. Kuczynski, *Arbeitslohn und Arbeitszeit in Europa und Amerika 1870-1909*.

[27] Véase entre otros Alfonso C. Comín, *España del sur*. Madrid, 1965.

[28] Véanse, entre otros, Miyohei Shinohara, *Structural Changes in Japan's Economic Development*, Tokio, 1970, cap. VIII; Seymour Broadbrige, *Industrial Dualism in Japan*, Chicago, 1966; K. Bieda, *The Structure and Operation of the Japanese Economy*, Sydney, 1970, pp. 186-99. En 1955, aún había 26.5% de autoempleados en el sector no-agrícola de la economía japonesa, en comparación con un 11.8% en Australia, un 10% en EU y 6.2% en Inglaterra (en 1951). Las diferencias de salarios por tamaño del establecimiento manufacturero cubrían una gama de 30 a 100 en 1958, en comparación con una de 64/100 en EU y una de 79/100 en Inglaterra (en 1954). Las diferencias en Japón eran mucho mayores antes de la primera guerra mundial, cuando los salarios en el sector "tradicional" (sobre todo textiles e industria ligera) estaban "atados a la baja remuneración de la tierra": véase G. Ranis, "Factor Proportions in Japanese Economic Development" en *American Economic Review*, septiembre de 1957, p. 595.

dustrializadas de un mismo país capitalista. El intercambio de productos agrícolas por bienes industriales es un intercambio desigual.[29] El intercambio de materias primas producidas en las regiones subdesarrolladas (por ejemplo, algodón en los estados del sur de Estados Unidos) por mercancías industriales acabadas es un intercambio desigual. El papel desempeñado por las regiones agrícolas subdesarrolladas en los países industrializados como reservas de fuerza de trabajo subempleada o desempleada es una de las funciones principales de esas regiones, porque asegura el mantenimiento secular del ejército industrial de reserva (además de la reproducción periódica de este mismo ejército industrial de reserva a causa del desplazamiento de la fuerza de trabajo, sometida ya a una relación salarial, por la maquinización).[30] Las regiones subdesarrolladas dentro de los países capitalistas, del mismo modo que las "colonias externas", funcionan así como *fuentes de ganancias extraordinarias.* Reproducimos a continuación la descripción de Marx de las ganancias extraordinarias que el capital industrial realiza a través del intercambio con la producción de los artesanos y pequeños campesinos durante su gran primer periodo de *Sturm und Drang*:

> Mientras la explotación por medio de máquinas se extiende en una rama industrial a costa de la industria manual o de la manufactura tradicionales, su triunfo es tan seguro como puede serlo, por ejemplo, el de un ejército armado con fusiles de chispa sobre un ejército armado con arcos y flechas. Esta primera etapa, en que las máquinas no hacen sino conquistar su radio de acción, tiene una importancia decisiva, por las ganancias extraordinarias que ayuda a producir. Estas ganancias, no sólo son de por sí una fuente de acumulación acelerada, sino que además atraen a la rama de producción favorecida gran parte del capital social suplementario que se amasa incesantemente y que pugna por encontrar nuevas bases de inversión. Estas ventajas especiales inherentes al primer

[29] Siempre con la salvedad de que estamos hablando de la producción agrícola de pequeños propietarios, que aún no está administrada por métodos capitalistas y todavía no conduce a la obtención capitalista de renta sobre la tierra. En cuanto la agricultura se capitaliza totalmente, ese intercambio desigual desaparece.

[30] Véase el material sobre este problema en Sternberg, *Der Imperialismus.*

[31] Aquí aparece otro paralelo de la relación entre las naciones industriales y los países subdesarrollados. Porque la fuente económica de esta ganancia extra consiste en el hecho de que en todo el periodo del desarrollo incipiente de la industria en gran escala, el precio de mercado de la mercancía producida por las máquinas, pero que la gran fábrica aún no puede surtir en cantidad suficiente, ciertamente estará *por debajo* del valor individual de los productos de artesanos y manufactureros, pero bastante *por encima* del valor individual de los productos hechos con máquinas. Así, puede hacerse una considerable ganancia extraordinaria en la venta de estos últimos, que es exactamente lo que ocurre en la exportación de bienes baratos, producidos masivamente, a países que están todavía en un estadio preindustrial.

periodo arrollador, se repiten constantemente en las ramas de la producción de que se va adueñando la maquinaria.[32]

Pero ahora confrontamos dos dificultades teóricas que deben ser resueltas. Por una parte, la falta de homogeneidad en la *producción* a escala mundial ha sido explicada por cierta inmovilidad del capital, en otras palabras por la falta de un mercado mundial unificado de capital. Pero un mercado unificado del capital ciertamente existe dentro de las naciones industrializadas. De hecho, la creación de éste precedió, y parcialmente incluso determinó, el advenimiento de la gran industria moderna. ¿Cuál es la razón, entonces, de que este mercado de capital nacional unitario no conduzca a una estructura industrial nacional unitaria?

Por otra parte, sabemos que las exportaciones en gran escala de capital empezaron en los últimos veinte años del siglo pasado, o sea, mucho antes de que las regiones agrícolas dentro de los países industrializados mismos hubieran desaparecido. ¿Por qué, entonces, se exportó el capital de los países imperialistas hacia las "colonias externas" en lugar de ser usado en primer término para industrializar estas "colonias internas"?

La respuesta a estas preguntas nos permitirá entender con mayor precisión un fenómeno peculiar de la producción capitalista de mercancías, a saber, la formación de los precios de producción capitalistas y la aplicación específica de la ley del valor en el mercado mundial. La creación de un mercado de capital unificado dentro de los Estados capitalistas industrializados antes o al comienzo del proceso de industrialización[33] creó una tasa de ganancia e interés nacional unificada. Este mercado sólo permitía diferencias marginales en el nivel de los salarios; las diferencias en el nivel de los salarios industriales en las diversas regiones geográficas del mismo país difícilmente podían exceder un cierto límite. Así pues, cuando la primera oleada de industrialización hubo terminado y saturado y hasta sobresaturado el "mercado interno", y cuando hubo ocurrido la primera sobreproducción relativa de capital como consecuencia de lo anterior, no había ya un interés imperioso en lograr la completa industrialización de las regiones agrícolas dentro del país industrializado. La producción allí contribuyó a nivelar la tasa nacional de ganancia. No era posible lograr allí ganancias extraordinarias, *por la misma razón de que un sistema uniforme de precios de producción estaba vigente.* Podría darse, a lo sumo, un pequeño aumento en la tasa media de ganancia. Pero los costos mayores del transporte, una infraestructura peor y la carencia de una fuerza de trabajo calificada hubieran neutralizado rápidamente estas diferencias más bien pequeñas que existían en el nivel de los salarios.[34]

[32] Marx, *El Capital,* cit., t. 1, p. 375.

[33] Véanse, entre otros, E. Lipson, *The Economic History of England,* Londres, 1931, pp. 244-46.

[34] François Perroux señala que cuando a una región con una "empresa motriz"

En contraste, la exportación de capital a los países atrasados podía beneficiarse, precisamente del hecho de que no había un mercado de capital uniforme en escala mundial, ni precios de producción uniformes, ni una tasa de ganancia uniforme. La diferencia en el nivel de los salarios era tan grande, y la posibilidad de lograr ganancias extraordinarias sólo por medio de la introducción de métodos capitalistas primitivos o de la manufactura en la agricultrua y en la minería, por tanto, tan significativa, que las tasas de ganancia (plusganancias) que el capital imperialista podía lograr en las "colonias externas" fueron inicialmente mucho mayores que las que ese mismo capital podía esperar en las "colonias internas". Estas "colonias internas" fueron víctimas del hecho de que, a pesar de que eran ciertamente subdesarrolladas, estaban al mismo tiempo integradas con las regiones industrializadas en un sistema de precios de producción, ganancias y salarios uniformes.

Hasta ahora nos hemos limitado sólo a los casos de diferencias geográficas en el nivel de productividad, a las colonias "externas" e "internas". Es tiempo, sin embargo, de pasar a investigar el caso más general de las diferencias de los niveles de productividad entre las diversas ramas de la industria en un mismo país capitalista ya industrializado. Este tipo de diferencia surge principalmente a través del progreso técnico, el mejoramiento de las técnicas productivas, el incremento de la composición orgánica del capital y ante todo de la reproducción ampliada del capital fijo. Debemos distinguir aquí entre dos variantes. Si, además de un mercado de capital, un sistema de interés y precios de producción unificados, no existen restricciones a la movilidad del capital, entonces, después de un cierto periodo la competencia entre los capitales conducirá una vez más a la desaparición de las ganancias extraordinarias temporalmente logradas a través de la introducción de una tecnología moderna. El capital abandonará las ramas con tasas de ganancia más bajas y afluirá a las ramas con tasas más altas. En estas últimas ramas se dará una sobreacumulación y sobreproducción que hará descender los precios del mercado y suprimirá las ganancias extras, en tanto que las ramas que han sufrido una pérdida de capital no serán ya capaces de suministrar una demanda socialmente efectiva con su producción. Los precios del mercado en este último sector volverán, pues, a subir. El resultado será la nivelación de la tasa de ganancia.

Es necesario recordar, sin embargo, en el análisis de este proceso, que incluso con una movilidad completa del capital no hay una nivelación inmediata de la tasa de ganancia. Un periodo de tiempo significativo separa el primer momento en que al descubrimiento tecnológico se le da una aplicación productiva (es decir, el momento de la *innovación* tecnológica) del

(*firme motrice*) se añade una región que no la tiene (es decir, una región subdesarrollada) en el mismo país, ello puede sin duda conducir a una diferencia creciente en sus niveles de desarrollo: *L'économie du XXè siècle*, p. 225n.

momento en que se da la nivelación de la tasa de ganancia. La mercancía más barata, producida con la tecnología más moderna, es producida y vendida primeramente al precio social medio de producción. Por tanto, da a su dueño una ganancia extraordinaria. Esto penetra sólo gradualmente —a través de la información en los reportes industriales, etcétera— en la conciencia de la mayoría de los propietarios de capital. La producción en esta rama aumenta entonces y la lucha competitiva se agudiza, de tal modo que la mercancía producida con una tecnología más moderna empieza a presenciar el descenso de su precio de costo social medio (el valor del mercado). A pesar de ello, continúa realizando una ganancia extraordinaria, debido a que su valor individual sigue siendo inferior al valor medio del mercado. Los competidores intentan, entonces, aplicar la misma tecnología más moderna de su rival, o nuevos propietarios de capital entran a la rama con la intención de lograr las mismas ganancias extras. Sólo cuando esta competencia intensificada ha logrado disminuir la ganancia de la firma innovadora a la media social a través de la reducción del valor del mercado proporcional al ahorro de trabajo socialmente necesario (pues esto es lo que a final de cuentas significa el genuino progreso tecnológico) y de la consecuente disminución del valor de la mercancía, se puede decir que se ha realizado la nivelación de la tasa de ganancia. *En todo el periodo intermedio, la innovación tecnológica de hecho permite la realización de una ganancia extraordinaria.*

Debe señalarse, además, que todo el proceso de aparición y desaparición de ganancias extras desencadenado por la innovación tecnológica es, simultáneamente, un proceso de acumulación y desvalorización de capital, en el que muchos capitales que operan con una productividad insuficiente de trabajo se arruinan *antes* que se dé la nivelación de la tasa de ganancia. La desvalorización del capital —reducción o destrucción de valores— implica, sin embargo, una disminución de la masa total de capital con la cual hay que comparar la plusvalía total producida, y por tanto un aumento temporal de la tasa social de ganancia o la detención temporal de su tendencia descendente. Todo lo anterior explica por qué es altamente redituable para una empresa o rama de la industria introducir innovaciones tecnológicas a pesar de la nivelación (subsecuente) de la tasa de ganancia.

Llegamos ahora a la segunda variante, sin embargo, en la cual pueden realizarse ganancias extraordinarias mediante la introducción de innovaciones técnicas aun en ausencia de una movilidad perfecta de capitales. Éste es el caso clásico de los *monopolios*, donde existen condiciones restrictivas decisivas sobre la movilidad del capital debido a una combinación de acuerdos operativos entre los propietarios de capital más importantes y los costos de instalación muy altos (*frais de premier établissement*); en otras palabras, un nivel cualitativamente más alto de concentración y centralización de capital. Esta combinación produce no sólo ganancias extras temporales, sino *plusganancias extraordinarias duraderas* que son un rasgo característico de la

época del capitalismo monopolista.

No hay, desde luego, monopolios absolutos a la larga, y, por ello el crecimiento de las ganancias extraordinarias de los consorcios monopolistas y oligopólicos tiene límites. En primer lugar, la masa anual de plusvalía es una *magnitud dada*, que está limitada a fin de cuentas por el número de horas trabajadas por los trabajadores productivos asalariados y que no puede ser incrementada por ningún tipo de fenómeno en la esfera de la circulación. Una vez dada la masa total de plusvalía y por tanto la masa total de ganancia, las ganancias extraordinarias de unos cuantos consorcios o ramas monopolistas de la industria sólo pueden incrementarse mediante la transferencia de plusvalía de otras empresas o de otras ramas industriales. Por cada ganancia extra habrá una caída correspondiente de las ganancias de otras firmas. Si hay un aumento en las ganancias extraordinarias de los monopolios, entonces habrá una caída en la tasa de ganancia de los sectores no monopolizados, y la competencia se intensificará a tal grado que en último término también se hará inevitable una caída de los precios de producción (y de las ganancias extraordinarias) de los monopolios.[35] Por otra parte, los consorcios monopolistas u oligopólicos individuales tampoco pueden permitirse ganancias extras excesivas, pues, como hemos dicho antes, no hay monopolios absolutos. La dificultad de romper las esferas monopolizadas es siempre sólo relativa; en otras palabras, implica un desembolso de capital que es relativamente difícil de conseguir. Si un consorcio empero, se permite una ganancia extraordinaria "exagerada", entonces habrá intentos crecientes de otros grupos capitalistas monopólicos por obtener una parte de esta ganancia extra, es decir de irrumpir en esa esfera. Puesto que en la mayoría de los casos el capital necesario se encuentra disponible en todos los países capitalistas —con unas cuantas excepciones características a las que volveremos después— y puesto que los monopolios existentes deben tener siempre en cuenta esta posibilidad (lo que significaría una lucha competitiva exacerbada con caídas de precios y ganancias para todos), tratan de evitar tales "exageraciones" en aras del "mutuo interés" de todos los monopolios. Están *obligados* a comportarse de esta forma, porque, en un *sistema* en que la mayoría de los monopolios están relacionados como abastecedores entre sí, la cantidad de las mercancías mercadeables de un monopolio depende de los precios (monopólicos) de otros monopolios.[36] Se suscita entonces una tendencia equivalente a *la nivelación de las ganancias extraordinarias*, es decir, que surgen *dos tasas* medias de ganancia, coexistiendo una al lado de la otra, una en el sector no monopolizado y la otra en el monopolizado de los países imperialistas.[37] Esta yuxtaposición de dos tasas

[35] Lo cual desde luego no quiere decir que por ello deje de existir esta transferencia de valor de los sectores no-monopolizados a los sectores monopolizados.

[36] Robert Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*. Cambridge, EU, 1940.

[37] Ernest Mandel, *Tratado de economía marxista*. Ed. Era, México, 1969, pp. 42-45. De este modo, los mecanismos prácticos para la nivelación de las plusganan-

medias de ganancia no es otra cosa que la yuxtaposición de dos niveles diferentes de productividad, o, en otras palabras, la misma discrepancia en la productividad que habíamos descubierto ya en la raíz de la transferencia de valor entre las regiones industrializadas y las no industrializadas del mismo Estado imperialista.[38]

Este análisis ha sido acusado de infringir los principios fundamentales de la teoría del valor de Marx e incluso todo tipo de teorías del valor trabajo. De acuerdo con esta acusación, la transferencia de valor en condiciones de competencia "normal" (esto es, excluyendo la violencia, el fraude, el timo y los monopolios) es imposible en el contexto de la teoría del valor de Marx, ya que las mercancías se cambian por su valor. Resulta incomprensible que un aumento de la productividad del trabajo pueda conducir a la obtención de ganancias extraordinarias, ya que tal incremento debería encontrar seguramente su expresión en una disminución, y no en un aumento, del valor de las mercancías. Si la producción de una rama cae por debajo del promedio total, entonces el valor de sus mercancías subiría, no bajaría, en comparación con una rama que opera con una productividad del trabajo superior a la media. Finalmente las empresas que revelan una

cias monopolistas incluyen no sólo los factores brevemente esbozados aquí, sino también la limitación del mercado y, por tanto, la tasa de ganancia extraordinaria por el precio de venta y la compulsión de restringir o evitar la difusión de productos diversificados o sustitutos. Al respecto véase la importante literatura sobre el tema de la "competencia monopolista" que citamos parcialmente en nuestro *Tratado de economía marxista* y que comienza con el libro de E. M. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition,* Cambridge, EU, 1933.

[38] En el ensayo de N. D. Kondratieff, "Die Preisdynamik der industriellen und landwirtschaftlichen Waren", en *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik,* vol. 60/1, 1928, pp. 50-58, hay una confusión ecléctica entre el análisis del valor trabajo basado en la teoría del valor trabajo y el de la utilidad marginal. Esto conduce a resultados peculiares. Por una parte, Kondratieff reconoce acertadamente que las reducciones a largo plazo en el precio de las mercancías (expresado en valores monetarios constantes) sólo pueden derivarse de un aumento en la productividad del trabajo, es decir, de una reducción en el valor de las mercancías. Por otra parte, sin embargo, habla del "poder de compra" de los bienes agrícolas y del "poder de compra" de los bienes industriales sin tomar en cuenta que aquí no está comparando valores de trabajo sino precios de mercado relativos. Más aún: si, en un año dado, la producción de una tonelada de trigo exige 50 horas de trabajo y la de 3 trajes requiere 20, 50 años más tarde la relación puede haber descendido a 30 horas de trabajo para lo primero y 10 para lo segundo, de modo que el "poder de compra" del trigo habrá subido en comparación con el de los textiles. Pero la producción de tela puede haberse ampliado a expensas de la producción de trigo, y el intercambio de trigo por tela puede todavía implicar una transferencia de valor favorable a la producción textil. Para descubrir si el desarrollo de los precios ha alterado las proporciones entre la producción de trigo y la de tela, debemos considerar no sólo la elasticidad de la demanda de ambos productos sino, sobre todo, las diferentes *tasas de ganancia* en ambos sectores. Un aumento en el "poder de compra" de ninguna manera implica un aumento en la tasa de ganancia, y sólo este incremento podría redirigir al capital de la industria a la agricultura.

ventaja técnica, obtendrían ciertamente una ganancia extraordinaria, pero ésta sería el resultado, no de una transferencia de valor, sino simplemente de que el trabajo gastado por sus trabajadores se calcula como más intensivo debido a que el nivel de su productividad es superior al promedio; en otras palabras, debido a que la producción total de valores se ha aumentado, gracias a este trabajo más productivo, en más horas de trabajo que las que sugiere la "simple" cifra de las horas de trabajo gastadas en estas empresas.[39]

Nosotros responderíamos que estas objeciones se basan principalmente en una confusión entre la producción mercantil simple y la producción capitalista de mercancías.[40] Bajo las condiciones de una productividad estable del trabajo, en donde éste puede ser considerado como dado, las categorías de "tiempo de trabajo socialmente necesario" y de "tiempo de trabajo socialmente desperdiciado" son claras y transparentes. Los fenómenos del mercado, "en la superficie" de la vida económica, corresponden en términos generales a la esencia más profunda de estos fenómenos, por lo menos en lo que se refiere a la determinación cuantitativa del valor.[41] (El origen y la esencia de la forma valor, sin embargo, ha dejado de ser tansparente en esta época de la producción mercantil simple.) Pero en el modo capitalista de producción, que se caracteriza por el continuo trastorno tecnológico, las cosas dejan de ser tan simples y transparentes, incluso cuando se trata de la determinación cuantitativa del valor. *Es imposible determinar a priori* cuál es el trabajo socialmente necesario y el trabajo socialmente desperdiciado en cada mercancía, pues esta determinación sólo se puede hacer, después de todo, *a posteriori*, estableciendo si el capital en cuestión productor de la mercancía ha obtenido la ganancia media, más que la ganancia media o menos que la ganancia media:

La oferta y la demanda presuponen la transformación del valor en valor comercial y, cuando se desarrollan sobre una base capitalista, cuando las mercancías son productos del capital, presuponen procesos capitalistas de producción, es decir, relaciones mucho más complejas que las simples operaciones de la compra y venta de las mercancías. Aquí, no se trata de la transformación puramente formal del valor de las mercancías en precios, o sea, de un simple cambio de forma; se trata de determinadas divergencias cuantitativas de los precios comerciales con respecto a los *valores comerciales y con res-*

[39] Por ejemplo, véase Busch, Schöller y Seelow, *Weltmark und Weltwährungskrise*. Bremen, 1971, pp. 21-24.

[40] Es típico que las citas en que estos autores basan su argumentación procedan del primer tomo de *El Capital* y no del tercero. En el primer tomo de *El Capital*, Marx se ocupa del "capital en general", y no toma en consideración en absoluto el problema de la competencia capitalista y de la transformación del valor en precios de producción, que subyace a la transferencia de valor.

[41] Véase Friedrich Engels, "Complemento al prólogo", *El Capital*, cit., t. III, p. 32.

pecto a los precios de producción [...] En la producción capitalista no se trata simplemente de obtener a cambio de la masa de valor lanzada a la circulación en forma de mercancía una masa de valor igual bajo otra forma distinta —bajo forma de dinero o de otra mercancía diferente—, sino que se trata de sacar del capital invertido *la misma plusvalía o la misma ganancia* que cualquier otro capital de la misma magnitud o en proporción a su magnitud, cualquiera que sea la rama de producción en que se invierta; se trata, por tanto, *por lo menos como mínimo, de vender las mercancías por sus precios, precios que arrojan la ganancia media, es decir, por sus precios de producción.*[42]

El proceso de nivelación de las tasas de ganancia necesariamente implica una transferencia de valor, ya que la suma de los precios de producción es igual a la suma de los valores (ya que la nivelación, esto es, la competencia, es decir, los movimientos de capital en la esfera de la circulación, no pueden por sí mismos "crear" un solo átomo adicional de valor). Por lo tanto, si una rama se apropia de parte de la plusvalía producida en otras ramas, ello sólo quiere decir que estas ramas deben vender sus mercancías por debado de su valor. Marx señaló expresamente este hecho.[43] Toda la transformación de los valores en precios de producción se basa en tal transferencia de plusvalía, esto es, de valor.[44] En otras palabras, se basa en el hecho de que las mercancías producidas bajo condiciones capitalistas *no* son generalmente vendidas en su valor.

Aunque existe un problema metodológico involucrado en la extensión de la determinación "técnica" del valor —el trabajo socialmente necesario determinado por la productividad media del trabajo de cada rama— para incluir las necesidades sociales para cada valor de uso específico,[45] este

[42] Marx, *El Capital*, cit., t. III, p. 197. Subrayado nuestro.

[43] Véase, por ejemplo, *El Capital*, cit., t. III, p. 703: "[...] se ha puesto de manifiesto que el precio de producción de una mercancía puede ser superior o inferior a su valor y sólo excepcionalmente coincide con éste". También, *Teorías sobre la plusvalía*, cit., t. II, capítulo VIII, p. 25: "Por consiguiente es erróneo decir que la competencia entre los capitales provoca una tasa general de ganancia al nivelar los precios de las mercancías con sus valores. Por el contrario, lo hace *al convertir los valores de las mercancías en precios medios, en los cuales una parte de plusvalía se traslada de una mercancía a otra, etcétera*" (subrayado en el original). Lo mismo se dice en los *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*, cit., t. I, pp. 392-93; *Teorías sobre la plusvalía*, t. II, capítulo VIII, pp. 29-30; *El Capital*, cit., t. III, pp. 182-83.

[44] Marx, *El Capital*, cit., t. III, pp. 163, 169-70, y otros muchos pasajes.

[45] Busch, Schöller y Seelow afirman que yo me adhiero a una determinación "reificada" del tiempo de trabajo necesario, y lo veo determinado de un modo puramente técnico, es decir, independientemente de las necesidades sociales y del valor de uso. Esto no es cierto. Ya en mi *Tratado de economía marxista*, Ed. Era, México, 1969, incluí precisamente este aspecto de las necesidades sociales (relación entre demanda y oferta) en la determinción de los precios de producción (t. I, pp. 148-49). Véase también mi *Introducción a la teoría económica marxista*, Ed. Era, México, 1977, pp. 29-30: "Una mercancía que no satisficiera la necesidad de nadie, que

problema no radica en la conexión necesaria entre el valor de cambio y el valor de uso. Rosdolsky ha demostrado que debemos ver esta determinación dual del valor como "dos etapas diferentes de la investigación", con el objeto de determinar, a partir de las relaciones de oferta y demanda, los *valores del mercado* de las empresas que operan con una productividad de trabajo media, superior a la media o inferior a la media. La verdadera dificultad consiste en determinar la *masa total de plusvalía* que está disponible para su distribución entre los capitalistas. Si, por ejemplo, el valor del mercado de una mercancía particular está determinado por el precio de producción de las empresas con la productividad de trabajo más baja —porque la demanda excede a la oferta sobre un periodo largo—, la mayoría de las empresas en esta rama obtendrán una ganancia extraordinaria, es decir, una ganancia más alta que la media. ¿De dónde viene la ganancia extraordinaria? En el único caso en que Marx hizo una investigación específica de la cuestión, el caso de la renta del suelo, dice: se deriva de la composición orgánica más baja del capital en la agricultura, donde es engendrada en la esfera de la producción, y donde la propiedad privada de la tierra le impide entrar en la redistribución general de la plusvalía social global. Pero las diversas ramas de la industria —con la excepción de los monopolios, que no podemos explorar aquí— no pueden impedir la redistribución de la plusvalía de esta manera, por lo que la solución de Marx no es aplicable. Es tanto menos aplicable porque las empresas (o ramas) con una productividad del trabajo por encima de la media son precisamente las que cuentan con una composición orgánica de capital superior y no inferior a la media. Si esta plusvalía adicional no se engendra directamente en la esfera específica de la producción, entonces sólo puede provenir de dos fuentes: o bien proviene de la redistribución de la plusvalía previamente producida en otras partes, y es el resultado de una transferencia de plusvalía, es decir, de valor; o bien "surge" en la esfera de la circulación. Obviamente, sólo la primera de estas posibilidades es compatible con la teoría marxiana del valor trabajo y la plusvalía.

Busch, Schöller y Seelow tratan de explicar el origen de esta ganancia extraordinaria diciendo que las empresas que operan con una productividad del trabajo superior a la media son de tal naturaleza que disponen de un trabajo más intensivo que las empresas que sólo cuentan con una productividad media del trabajo, por lo cual, según ellos, el trabajo que da menos que la ganancia media en el mercado fue, parcialmente, un trabajo que no creó valor. Sin embargo, ésta es una seudosolución. Lo que realmente hace

no tuviera un valor de uso [...] sería a priori invendible; no tendría ningún valor de cambio [...] En consecuencia, el equilibrio económico implica que el conjunto de la producción social, el conjunto de las fuerzas productivas de las que dispone la sociedad y el conjunto de horas de trabajo disponibles, hayan sido distribuidas entre las diversas ramas de la industria proporcionalmente a la manera como los consumidores distribuyen su poder de compra entre sus diversas demandas solventes".

es desplazar la creación del valor de la esfera de la producción a la esfera de la circulación. Pues, precisamente bajo las relaciones capitalistas de producción, la cuestión de si una empresa obtendrá una ganancia media, inferior a la media o superior a la media, no es de ningún modo algo que está resuelto en el momento de completarse el proceso de producción. Sólo en el proceso de circulación se realiza la transformación de los valores en precios de producción.

"La demanda efectiva monetaria" como la medida de las "necesidades sociales" a ser satisfechas,[46] por su propia naturaleza sólo puede aparecer en el mercado y debe fluctuar ampliamente. Según Busch, Schöller y Seelow, el volumen total de la plusvalía estaría por lo tanto determinado por estas fluctuaciones. Fue precisamente esta contradicción de su teoría de la plusvalía la que Marx trató de evitar postulando la ley de que la masa total de plusvalía esta dada por el proceso de producción, y que la suma total de los precios de producción debe coincidir con la suma total de esta plusvalía. Esto significa, sin embargo, que toda ganancia extraordinaria debe ir acompañada por ganancias inferiores a la media por parte de otros propietarios de mercancías.

La teoría marxista del valor parte del axioma de que la masa total de plusvalía es igual a la masa total de *trabajo social excedente*, o en otras palabras, está determinada por el número total de horas-hombre de trabajo menos el total del trabajo necesario (esto es, menos el número de horas de trabajo necesarias para producir el equivalente de la suma total de salarios de los obreros productivos). En general, esto es *independiente* de la productividad del trabajo específico de cada empresa y, dados salarios constantes, sólo puede ser modificado por la productividad del trabajo en la industria de los bienes de consumo. Considerar a la masa total de plusvalía como dada al final del proceso de producción significa, en realidad, considerar como dados una intensidad media del trabajo, un salario medio y una tasa media de plusvalía. *Éste es el contexto* en donde surgen normalmente las ganancias extraordinarias.[47] Sólo en casos excepcionales la plus-

[46] No debe olvidarse que 1] inmediatamente después del pasaje del capítulo x del tercer tomo de *El Capital*, en que Marx define el caso en que la oferta supera la demanda como una instancia en que el tiempo social de trabajo se ha dilapidado, continúa diciendo que "la masa de mercancías [entonces] *representa* en el mercado, en estos casos, una cantidad mucho menor de trabajo social *que la que realmente encierra*" (p. 191, subrayado nuestro); 2] toda una argumentación precede y sigue a este pasaje en la que el volumen de la demanda social por valor de uso específico es en sí misma relativizada y declarada dependiente del volumen del valor comercial.

[47] "El hecho de que los capitales que ponen en movimiento cantidades desiguales de trabajo vivo produzcan cantidades desiguales de plusvalía presupone, hasta cierto punto por lo menos, que el grado de explotación del trabajo o la cuota de plusvalía son los mismos o que las diferencias contenidas en ellos se consideran niveladas mediante causas reales o imaginarias (convencionales) de compensación. Esto

ganancia se origina en *una tasa de plusvalía* superior a la media en la empresa individual.[48]

Marx encontró una solución positiva a esta dificultad partiendo de la proposición de que la producción de plusvalía está determinada por el gasto físico de *trabajo vivo, abstracto y* —ya que se supone la nivelación de la intensidad del trabajo y de la tasa de plusvalía— *homogéneo* en la esfera de la producción. Todos los fenómenos relacionados con la competencia de capitales y las relaciones de la oferta y la demanda en el mercado sólo pueden realizar una redistribución de esta cantidad; no pueden aumentarla ni reducirla.

Cuando Marx afirma que las empresas que operan con una productividad inferior a la ganancia media obtienen menos de la ganancia media, y que en última instancia esto corresponde al hecho de que han dilapidado trabajo social, todo lo que esta fórmula quiere decir es que parte del *valor o la plusvalía realmente producida* por los obreros de estas empresas es apropiada en el mercado por empresas que funcionan más eficientemente. De ninguna manera significa que han creado menos valor o plusvalía de lo que indica el número de horas trabajadas en ellas.[49] Ésta es la única interpretación del capítulo x del tercer volumen de *El Capital* que puede reconciliarse con el texto en su conjunto y con el espíritu de la teoría del valor de Marx; y simplifica claramente la noción de la transferencia de valor.

Debemos agregar que Marx señala explícitamente el fenómeno de la transferencia del valor, no sólo entre ramas de la industria —a través de la nivelación de las tasas de ganancia— sino también dentro de una misma rama industrial.[50] Lo hace precisamente de la manera que reconcilia con

presupone la concurrencia entre los obreros y la nivelación mediante su emigración constante de unas ramas de producción a otras. *Esta cuota general de plusvalía* es la premisa de que partimos —en cuanto a la tendencia, como todas las leyes económicas— para simplificar teóricamente el problema; en realidad, *es una premisa efectiva del régimen capitalista de producción*, aunque se vea más o menos entorpecida por las fricciones prácticas [...]", Marx *El Capital*, cit., t. III, p. 180 (subrayado nuestro).

[48] "En realidad, el interés especial que un capitalista o el capital de una determinada esfera de producción tiene en la explotación de los obreros directamente empleados por él se limita a conseguir un lucro extraordinario, una ganancia media, ya sea haciendo *excepcionalmente* trabajar a sus obreros más de lo normal o reduciendo sus salarios por debajo del nivel medio, o logrando una productividad *extraordinaria* del trabajo empleado." *El Capital*, cit., t. III, p. 199 (subrayado nuestro).

[49] "Los productores pueden, por ejemplo, vender sus mercancías total o aproximadamente por su valor individual, pudiendo ocurrir que las mercancías producidas en las peores condiciones no realicen siquiera su precio de costo, mientras que las del promedio *sólo realizan una parte de la plusvalía contenida en ellas.*" Marx, *El Capital*, cit., t. III, p. 183 (subrayado nuestro).

[50] "Si la oferta de mercancías al valor medio, es decir, al valor medio de la masa que oscila entre los dos extremos, satisface la demanda normal, las mercancías cuyo valor individual es inferior al valor comercial realizan una plusvalía o ganancia

elegancia los modos "técnico" y basado en el "valor de uso" de determinar el tiempo de trabajo socialmente necesario. Si la demanda social es satisfecha exactamente por la producción, y la productividad del trabajo en las empresas "promedio" determina por tanto el valor de la mercancía, ello significa que la cantidad de trabajo total gastada en esta rama de la industria representa en un doble sentido trabajo socialmente necesario. Pues, suponiendo una tasa de plusvalía idéntica, la totalidad de la masa de plusvalía producida en esta rama de la producción será igual a la totalidad de la masa de ganancia. Las ganancias extraordinarias de las empresas que operan con una productividad del trabajo superior a la media sólo se pueden explicar, entonces, por una transferencia de valor a expensas de las empresas que operan con una productividad del trabajo inferior a la media. En este caso —el "caso normal" en condiciones de libre competencia y nivelación de las tasas de ganancia— la transferencia de valor es la solución propuesta por el mismo Marx. En el caso —excepcional en condiciones de libre competencia— en que las firmas con la productividad de trabajo más baja determinan los valores del mercado (debido a que la demanda es mucho mayor que la oferta), o en que las empresas con la productividad de trabajo más alta sean las que lo hagan (cuando la oferta es mucho mayor que la demanda), el problema de la creación del valor y la determinación de la cuantía del mismo no es tan evidente. Pero en este caso preferimos nuestra propia solución a la de Busch, Schöller y Seelow por las razones antes mencionadas.

Busch, Schöller y Seelow evidentemente han llegado a su seudosolución por medio de una analogía con los problemas del comercio internacional.[51] Por tanto, no se han percatado de que precisamente en el contexto del comercio internacional las precondiciones planteadas por Marx para la formación de los precios de producción y los valores uniformes del mercado —esto es, una intensidad de trabajo general y universalmente válida, una movilidad muy amplia del capital y la fuerza de trabajo y la nivelación de las tasas de ganancia— no se dan o se dan sólo rara vez.

Todo el sistema capitalista aparece así como una estructura jerarquizada de diferentes niveles de productividad, y como el resultado del desarrollo desigual y combinado de los estados, regiones, ramas de la misma industria y empresas particulares, desarrollo desencadenado por la búsqueda de ganancias extraordinarias. Este sistema forma una unidad integrada, pero es una unidad integrada de partes no-homogéneas y es precisamente la unidad

extraordinaria, mientras que aquellas cuyo valor individual es superior al valor comercial no pueden realizar una parte de la plusvalía que en ellas se contiene." Marx, *El Capital,* cit., t. III, p. 183.

[51] Busch, Schöller y Seelow, op. cit., p. 32-33. La medida en que el "intercambio desigual" internacional es una cuestión de transferencia de valor se aclarará en el capítulo XI. Aquí sólo señalaremos que Marx habla, en relación a esto, no sólo de cantidades desiguales de trabajo, sino de tiempos de trabajo desiguales.

lo que determina aquí la carencia de homogeneidad. En todo este sistema, el desarrollo y el subdesarrollo se determinan recíprocamente, pues mientras la búsqueda de ganancias extraordinarias determina y constituye la primera fuerza motriz de los mecanismos de crecimiento económico, la ganancia extra sólo puede obtenerse a expensas de los países, las regiones, las ramas de producción y las empresas particulares menos productivos. De ahí que el desarrollo se dé sólo en yuxtaposición con el subdesarrollo; perpetúa a éste y se desarrolla él mismo gracias a esa perpetuación.

Sin las regiones subdesarrolladas, no puede haber transferencias de excedentes a las regiones industrializadas, y por lo tanto no puede haber aceleración de la acumulación de capital en éstas. A lo largo de toda una época histórica, no podría haber ocurrido ninguna transferencia de excedentes a los países imperialistas sin la existencia de países subdesarrollados, y no podría haberse dado una aceleración de la acumulación de capital en los primeros. Sin la existencia de ramas subdesarrolladas industriales no hubiera habido transferencia de excedentes a los llamados sectores de crecimiento y en consecuencia no hubiera habido la correspondiente aceleración de la acumulación de capital de los últimos veinticinco años.

Pues a pesar de que el sistema capitalista mundial es un todo integrado y jerarquizado de desarrollo y subdesarrollo a nivel internacional, regional y sectorial,[52] el peso principal de este desarrollo desigual y combinado ramificado toma diferentes formas en épocas diversas. En la era del capitalismo de libre competencia su peso predominante residió en la yuxtaposición regional de desarrollo y subdesarrollo. En la época del imperialismo clásico este peso residió en la yuxtaposición internacional del desarrollo en los países imperialistas y el subdesarrollo en las colonias y semicolonias. En la época del capitalismo tardío reside en la yuxtaposición del desarrollo en los sectores de crecimiento y el subdesarrollo en otros, ante todo en los países imperialistas pero también, aunque secundariamente, en las semicolonias. Esto no quiere decir, por supuesto, que las "rentas tecnológicas" —las ganancias extraordinarias cuyo origen está en los avances en la productividad basados en las innovaciones tecnológicas, las invenciones y las patentes— no existieran en el siglo XIX o fueran excepcionales aun entonces. Sólo quiere decir que en ausencia de un alto nivel de centralización de capital, las "rentas tecnológicas" fueron de duración relativamente breve y en consecuencia tuvieron un peso menor dentro de las ganancias extraordinarias globales que las ganancias extraordinarias "regionales" y, más tarde, las ganancias extras coloniales. Pero la innovación tecnológica en sí misma ha desempeñado un papel clave en el crecimiento del capital y en la búsqueda de ganancias extraordinarias desde el inicio de la revolución industrial.

[52] "La desigualdad de desarrollo entre diferentes industrias fue uno de los rasgos salientes del periodo [de la revolución industrial en Gran Bretaña]". Maurice Dobb, *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, cit., p. 308.

Si comprendemos así la naturaleza del proceso de crecimiento bajo el modo de producción capitalista —esto es, la naturaleza de la acumulación de capital—, podemos apreciar el origen del error de Rosa Luxemburgo cuando pensó que había descubierto el "límite inherente" al modo de producción capitalista en la industrialización completa del mundo o en la extensión del modo de producción capitalista a todo el mundo. Lo que parece claro cuando partimos de la abstracción del "capital en general", deja de tener sentido tan pronto como pasamos al "capitalismo concreto", es decir, a los "muchos capitales": en otras palabras, a la competencia capitalista. Pues, dado que el problema puede reducirse a la cuestión del valor y de la transferencia de valor, no hay límite alguno en términos puramente económicos a este *proceso de crecimiento de la acumulación de capital a expensas de otros capitales, la expansión del capital a través de la acumulación y la desvalorización conjuntas de los capitales, a través de la unidad y la contradicción dialécticas de la competencia y la concentración.* Los límites al proceso de crecimiento capitalista son —desde un punto de vista puramente económico— en este sentido siempre meramente temporales, porque, si bien provienen de las condiciones mismas de una diferencia en el nivel de productividad, pueden revertir estas condiciones. Las zonas industriales florecen a expensas de las regiones agrícolas, pero su expansión está limitada por el hecho mismo de que su "colonia interna" más importante está condenada al estancamiento relativo, y tarde o temprano tratan, por lo tanto, de superar este límite recurriendo a una "colonia externa". Al mismo tiempo, sin embargo, la relación "zona industrial-región agrícola" no permanece eternamente congelada bajo el capitalismo. Si suministra un nuevo estímulo para el proceso de crecimiento (la fuente posible de tal estímulo ha sido ya descrita en el segundo capítulo y volveremos sobre ello más adelante), no hay entonces razón para pensar que una zona que se industrializó tempranamente no pueda convertirse en una zona atrasada, o que una antigua región agrícola no pueda transformarse en un área de concentración industrial. Marx había advertido ya esta posibilidad en su tiempo, cuando todavía era, a lo sumo, un fenómeno marginal o se manifestaba apenas en sus inicios. Marx señaló la reorientación de la producción causada por los cambios y los mejoramientos en las comunicaciones y los costos del transporte:[58]

[58] En su artículo "International Trade and the Rate of Economic Growth", en *Economic History Review*, segunda serie, vol. XII, n. 3, abril de 1960, p. 352, Kenneth Berrill señala acertadamente que en algunos países subdesarrollados la preferencia por la exportación de bienes a ultramar en lugar de la producción para el mercado interno *puede* explicarse por el hecho de que el transporte marítimo es mucho más barato allí que la transportación terrestre. Obviamente ésta es sólo una razón más, con las mencionadas arriba, de que la producción de *mercancías* en estos países se desarrolle primero y en su mayor parte para el mercado mundial.

La mejora de los medios de comunicación y de transporte abrevia en términos absolutos el periodo de desplazamiento de la mercancía, pero no suprime la diferencia nacida del desplazamiento en cuanto al tiempo de circulación de los distintos capitales-mercancías o de las distintas partes del mismo capital-mercancías desplazadas a distintos mercados. Por ejemplo, los barcos de vela y de vapor perfeccionados, que acortan los viajes, los acortan lo mismo para los puertos próximos que para los lejanos. La diferencia relativa se mantiene en pie, aunque frecuentemente reducida. Sin embargo, puede ocurrir que, al desarrollarse los medios de transporte y de comunicación, las diferencias relativas se desplacen de un modo que no corresponde a las distancias naturales. Así, por ejemplo, un ferrocarril tendido entre el lugar de producción y un centro fundamental de población del interior del país puede alargar en términos absolutos o relativos la distancia hacia un puerto más cercano del país no comunicado con aquel ferrocarril, en comparación con el que se halla geográficamente más distante que él. Y puede también ocurrir, por efecto de la misma circunstancia, que se desplace la distancia relativa de los centros de población con respecto a los mercados más importantes, que es lo que explica la decadencia de los antiguos y el auge de nuevos centros de producción, al modificarse los medios de comunicación y de transporte. (A esto hay que añadir la mayor baratura relativa del transporte para distancias largas que para trayectos cortos.)[54]

El efecto de los barcos de vapor y de los ferrocarriles en el siglo XIX ha sido igualado por el efecto del transporte aéreo, las carreteras y el sistema de *containers* después de la segunda guerra mundial: los frecuentes trastornos en los costos relativos del transporte condujeron al surgimiento de ciertos centros de producción y a la decadencia de otros.[55] Exactamente en la misma forma ciertas ramas avanzadas de la industria que obtienen una transferencia de valor a expensas de otras ramas en virtud de su composición orgánica de capital superior a la media, pueden declinar gradualmente por debajo del nivel social medio de la productividad del trabajo si, en el transcurso de una transformación tecnológica en los métodos industriales o en los suministros de energía, demuestran ser menos capaces de adaptarse rápidamente a la nueva tecnología.

[54] Marx, *El Capital*, cit., t. II, p. 222.

[55] La llamada "industria marítima del acero" de Europa occidental, por ejemplo, llegó a ser rentable, es decir posible, sólo gracias a que los grandes barcos-tanque podían transportar petróleo y mineral de hierro a tan bajo costo sobre grandes distancias, que pudo competir con todas las ventajas de costo que poseían los centros del acero, situados cerca de los depósitos domésticos de carbón, tan pronto como el carbón se volvió más caro que el petróleo.

Ejemplos de esta inversión de papeles de las regiones[56] se pueden hallar en la decadencia relativa de antiguas zonas industrializadas como Nueva Inglaterra en Estados Unidos, Escocia, Gales y el norte de Gran Bretaña, el Nord/Pas-de-Calais y el Alto Loira en Francia y la Valonia en Bélgica. La región del Ruhr en Alemania occidental está parcialmente amenazada por un proceso parecido. Ejemplos de ramas industriales donde se ha dado esta inversión de papeles pueden encontrarse en la decadencia relativa de aquellas secciones de la industria textil procesadoras de fibras naturales, la industria del carbón y, potencialmente, la industria siderúrgica.[57] No cabe duda de que estas inversiones regionales de papeles ocurrieron al comienzo de la revolución industrial. Una investigación de las causas de estos cambios —que nunca pudieron reducirse meramente a problemas de recursos minerales— sería muy útil para la historia económica marxista. Crouzet y Woronoff han publicado un interesante análisis de los orígenes de la decadencia de Burdeos, la metrópoli del capitalismo mercantil y manufacturero de la Francia prerrevolucionaria. Además de los factores mencionados por Marx —cambios en los medios de comunicación y de transporte, así como modificaciones del mercado—, en este caso ocurrieron sobre

[56] Walter Izard y John H. Cumberland aplicaron el cálculo de insumo-producto que hizo Leontief a las relaciones interregionales en 1958, y con ello nos proporcionaron los instrumentos necesarios para exponer formalmente las desigualdades del desarrollo regional. Por sí mismos, desde luego, estos instrumentos no pueden revelar la base causal y estructural del subdesarrollo de ciertas regiones, ni pueden calcular del todo el volumen de valor transferido. Walter Izard y John H. Cumberland, "Regional Input-Output Analysis", *Bulletin de l'Institut International de Statistique,* Estocolmo, 1958.

[57] Ha habido un rápido crecimiento en la literatura sobre el tema de "las diferencias regionales en los niveles de ingreso y prosperidad" en diversos Estados europeos. Nos limitaremos aquí a mencionar las "Estadísticas regionales" publicadas por la CEE en 1971. Éstas revelan que en Italia en 1968, por ejemplo, el empleo industrial en Cerdeña, el extremo sur y los Abruzzi fue inferior al 30% de la fuerza de trabajo, mientras que el promedio para toda Italia era ya de más del 41% (p. 47). En el mismo año, en Alemania occidental, el Palatinado renano, con el 6% de la población, recibió sólo el 3.9% de los créditos bancarios, y en Francia, el este y el oeste, con un total del 22.4% de la población, recibieron el 14% de los créditos bancarios (pp. 202-203). El producto interno bruto per cápita en el estado "más rico" de la República Federal Alemana (Hamburgo) fue más de dos veces mayor que el del "más pobre" (Schleswig-Holstein). Lo mismo ocurre en Bélgica con la diferencia entre la provincia de Luxemburgo y el distrito de Bruselas, mientras en Italia la diferencia entre el distrito de Molise y la Lombardía fue casi de uno a tres (pp. 211-14). En el sur de Holanda había apenas la mitad de médicos por cada 1 000 habitantes que en los distritos de Amsterdam y Utrecht. En la región de Drenthe el consumo privado de energía por familia fue de menos de la mitad que en el distrito de Utrecht. En el Nord/Pas-de-Calais había sólo la mitad de camas de hospital por cada 1 000 habitantes que en Provenza y en la Costa Azul. Incluso en Baviera el consumo privado de electricidad por habitante fue sólo la mitad que en Hamburgo (pp. 215-18), etcétera. En España estas discrepancias son por supuesto mucho mayores.

todo cambios en las principales fuentes de las tasas de ganancia extraordinaria (anteriormente: el comercio de mercancías de las colonias antillanas; ahora: industrias de crecimiento tecnológico, sobre todo fábricas textiles) y la sobreespecialización de una burguesía regional en un viejo mundo comercial y empresarial, que hizo imposible una rápida reconversión del mismo. La posición geográfica poco propicia del suroeste, y los efectos del bloqueo británico y el "sistema continental" durante las guerras napoleónicas, también desempeñaron un papel en la decadencia de la ciudad.[58]

Un elemento crucial, sin embargo, en todo el proceso del crecimiento capitalista basado en el desarrollo desigual de países, regiones y ramas industriales, es el mecanismo que lo pone en movimiento. ¿Qué tipo de ímpetu es necesario para trastrocar una yuxtaposición particular de desarrollo, para guiarla en una dirección diferente o para revolucionarla? ¿Qué factores causarían una modificación abrupta de las diferencias en los niveles de productividad? ¿Qué nuevo impulso repentino determina que una fase de sobreacumulación relativa de exceso relativo de capitales y de crecientes dificultades en la valorización del total del capital acumulado, se transforma en una fase de valorización acelerada y, por tanto, de acumulación acelerada y crecimiento económico acelerado?

Estos problemas no pueden resolverse con una sola fórmula. Como tampoco el problema de fuentes de ganancias extraordinarias en el modo de producción capitalista. Aquí también se deben considerar todas las variables básicas de este modo de producción. Constantemente debe tenerse en cuenta que la explotación de las regiones agrícolas, la explotación de las colonias y las semicolonias, y la explotación de las ramas industriales menos desarrolladas tecnológicamente no se siguen simplemente en forma sucesiva como fuentes principales de ganancias extraordinarias sino que también coexisten lado a lado en cada una de las tres fases del modo de producción capitalista. La clarificación de estas combinaciones es indispensable para la comprensión del capitalismo tardío.

[58] Véase A. D. Woronoff. "Les Bourgeoisies inmobiles du Sud-Ouest", *Politique Aujourd'hui*, enero de 1971.

CAPÍTULO IV

LAS "ONDAS LARGAS" EN LA HISTORIA DEL CAPITALISMO

El curso cíclico del modo de producción capitalista, inducido por la competencia, toma la forma de expansiones y contracciones sucesivas de la producción de mercancías y, por tanto, de la producción de plusvalía. Así, a este ciclo corresponde un movimiento cíclico complementario de la expansión y la contracción de la realización de la plusvalía y la acumulación de capital. La realización de la plusvalía y la acumulación de capital no coinciden en su ritmo, su volumen y sus proporciones, y tampoco éstos son idénticos al ritmo y volumen de la producción de plusvalía. La discrepancia existente entre la tercera y la primera y entre la primera y la segunda, constituyen la clave de las crisis capitalistas de sobreproducción. El hecho de que estas discrepancias no pueden ser atribuidas de ninguna manera a simples coincidencias, sino que surgen de las leyes internas del modo de producción capitalista, explica la inevitabilidad de las oscilaciones coyunturales en el capitalismo.[1]

Los movimientos de ascenso y descenso de la acumulación capitalista en el curso del ciclo industrial pueden ser caracterizados de la siguiente manera. En el periodo de auge, hay un aumento en la masa y en la tasa de ganancia y un ascenso tanto del volumen como del ritmo de la acumulación. Inversamente, en una crisis y en el periodo subsecuente de depresión, tanto la masa como la tasa de ganancia declinarán, del mismo modo que lo harán el volumen y el ritmo de la acumulación. El ciclo industrial consiste por tanto en la *aceleración y desaceleración sucesivas de la acumulación.*

Durante la fase de ascenso se acelera la acumulación de capital. Pero cuando este movimiento llega a cierto punto se hace cada vez más difícil lograr la valorización de la masa total del capital acumulado. La señal que anuncia que se ha llegado a este límite es la caída de la tasa de ganancia. La noción de sobreacumulación indica una situación en la que una porción del capital acumulado sólo se puede invertir con una *tasa de ganancia* inadecuada y sólo logrando una tasa de interés cada vez más baja.[2] El concepto de sobreacumulación nunca es absoluto, sino que siempre es relativo: nunca

[1] Hemos intentado resumir las diversas teorías académicas y marxistas del ciclo industrial en el capítulo XI de nuestro *Tratado de economía marxista,* donde exponemos las razones por las cuales este ciclo es inevitable dentro del marco del modo de producción capitalista.

[2] Henryk Grossmann, op. cit., p. 118 ss., emplea la noción de "sobreacumulación" en este sentido, aunque no directamente en relación con el ciclo industrial. Marx lo emplea de esta manera en *El Capital,* cit., t. III, pp. 249-50.

hay "en forma absoluta" mucho capital, pero sí hay mucho en disponibilidad para lograr la tasa de ganancia social media.[3]

Por el contrario, en la fase de la crisis y la consecuente depresión el capital se desvaloriza y parcialmente se destruye. Se produce así la subinversión o, en otras palabras, se invierte menos capital del que se podría acumular en un nivel dado de la producción de plusvalía y a una tasa de ganancia (ascendente) también dada. Como sabemos, estos periodos en que se desvaloriza y se subinvierte capital, tienen precisamente la función de elevar una vez más la tasa general de ganancia de toda la masa de capital acumulado, que a su vez permite la intensificación de la producción y la acumulación de capital. El ciclo industrial en su totalidad surge así como el resultado de la acumulación acelerada de capital, la sobreacumulación, la desaceleración de la acumulación de capital y la subinversión.[4] El ascenso, la caída y la revitalización de la tasa de ganancia corresponden y determinan, al mismo tiempo, los movimientos sucesivos de la acumulación de capital.

La cuestión que se plantea es la siguiente: ¿se repite este movimiento cíclico simplemente cada 10, 7 o incluso 5 años? ¿O existe una dinámica interna peculiar de la sucesión de ciclos industriales en periodos más largos de tiempo? Antes de contestar las preguntas anteriores a la luz de la experiencia empírica, debemos examinarla desde un punto de vista teórico.

Marx determinó la longitud del ciclo industrial por la duración del tiempo necesario para la rotación y reconstrucción del capital fijo.[5] En cada ciclo de producción o en cada año sólo se renueva una porción del valor del elemento fijo del capital constante, esto es, principalmente la maquinaria. Es necesario que se realicen varios ciclos de producción sucesivos o varios años para que se complete la reconstrucción del valor del capital fijo. En la práctica, las máquinas no son renovadas más que en 1/7 o en 1/10 cada año, lo que significa que serían renovadas completamente después de 7 o 10 años. El proceso real de la reproducción del capital fijo más bien toma la forma de meras reparaciones de estas máquinas durante los 7 o 10 años, después de los cuales son remplazadas de golpe por nuevas máquinas.[6]

[3] "Pero, aun bajo este supuesto extremo de que aquí partimos, la superproducción absoluta de capital no es ninguna superproducción absoluta en general, ninguna superproducción absoluta de medios de producción. Es, simplemente, una superproducción de medios de producción en cuanto se destinan a *funcionar como capital* y, por tanto —en proporción a su valor, acrecentado al acrecentarse su masa—, a incluir una valorización de este valor, a producir un valor adicional." Marx, *El Capital*, cit., t. III, p. 253. Subrayado en el original.

[4] Cf. Paul Boccara, "La crise du capitalisme monopoliste d'État et les luttes des travailleurs", en *Économie et Politique*, n. 185, diciembre de 1969, pp. 53-57, donde habla de un ciclo de sobreacumulación y desvalorización del capital.

[5] Marx, *El Capital*, cit., t. II, pp. 164-65.

[6] Ibid., p. 145.

En la teoría de Marx de las crisis y los ciclos, esta renovación del capital fijo explica no sólo la longitud del ciclo comercial sino también el momento decisivo que produce *la reproducción ampliada* en su conjunto, el auge y la aceleración de la acumulación de capital.[7] Es esta renovación del capital fijo la que determina la actividad febril del periodo de auge. Al mencionar este punto crucial, incidentalmente, Marx se anticipó a toda la teoría académica moderna que, como se sabe, ve en la actividad inversora de los empresarios el principal estímulo del periodo de ascenso del ciclo.

El rasgo característico del modo de producción capitalista, sin embargo, es el hecho de que cada nuevo ciclo de la reproducción ampliada se inicia con nueva maquinaria. Bajo el acicate de la competencia y la búsqueda constante de ganancias extraordinarias, los capitalistas hacen continuos esfuerzos para disminuir los costos de producción y abaratar el valor de las mercancías por medio del mejoramiento técnico. Dice Marx:

> La producción en gracia al valor y la plusvalía lleva implícita, como se ha puesto de relieve en el curso de la exposición, la tendencia constante a reducir el tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía, es decir, su valor, a un límite inferior al promedio social vigente en cada momento. La tendencia a reducir el precio de costo a su mínimo se convierte en la palanca más poderosa para la intensificación de la fuerza productiva social del trabajo, que bajo este régimen sólo aparece como intensificación constante de la fuerza productiva del capital.[8]

La renovación de capital fijo implica así *su renovación a un nivel de tecnología más alto*, y esto en un triple aspecto.

En primer lugar, el valor de las máquinas más nuevas formará una parte mayor del total del capital invertido, es decir, que prevalecerá la ley del incremento de la composición orgánica del capital. En segundo lugar, las máquinas más nuevas sólo serán compradas si el costo de su adquisición y los valores que trasladarán a la producción futura no contradicen los esfuerzos del capitalista de "hacer una ganancia, esto es, si el ahorro en el trabajo vivo *pagado* excede los costos adicionales del capital fijo, o con más precisión, el capital constante total".[9] En tercer lugar,

[7] Marx: "Sin embargo, la crisis constituye siempre el punto de partida de una nueva gran inversión. Y también, por tanto —desde el punto de vista de la sociedad en conjunto— brinda siempre, más o menos, una nueva base material para el siguiente ciclo de rotaciones", *El Capital*, cit., t. II, p. 165. Véase también ibid., t. I, pp. 535-36.

[8] Ibid., t. III, p. 813.

[9] Ibid., t. III, p. 262.

las máquinas únicamente se comprarán no sólo porque ahorran mano de obra sino también porque reducen el total de los costos de producción a un nivel por debajo de la media social, esto es, sólo porque constituyen una fuente de ganancias extraordinarias para todo el periodo de transición, hasta que estas nuevas máquinas determinen la productividad *media* del trabajo en la rama específica de que se trate.

El problema del crecimiento de la composición orgánica del capital, esto es, del proceso de la reproducción ampliada a un nivel más alto, no debe reducirse, sin embargo, al problema de la composición de valor del capital constante y variable. Como lo apuntó correctamente Grossmann al referirse a Marx,[10] la noción de la composición orgánica del capital incluye un elemento tecnológico tanto como un elemento de valor y en particular una relación entre estos dos elementos (la composición de valor está *determinada* por la composición tecnológica).[11] Esto significa, por tanto, que una cierta *masa* de maquinaria requiere una cierta *masa* de materias primas y auxiliares, así como una cierta *masa* de fuerza de trabajo, para ponerse en marcha, *independientemente* de los valores inmanentes de dichas masas.[12] Estas proporciones dependen no sólo del valor de la maquinaria, sino de sus rasgos técnicos. Por otra parte, sin embargo, la masa de la maquinaria empleada depende de la tecnología que utiliza y no sólo del volumen incrementado de capital fijo. Si lo que sucede es una transformación parcial de un proceso técnico menos productivo por otro más productivo, basta la introducción de mejoramientos menores en la maquinaria. Pero *la reorganización completa* del proceso técnico requiere nuevas máquinas, diseñadas previamente; a veces se necesitan incluso nuevos materiales, sin los cuales no se pueden crear nuevas ramas de producción; igualmente son necesarios grandes avances en la organización del trabajo y en las formas de la energía, tales como la línea de montaje, por ejemplo, o las máquinas automáticas. En otras palabras, debe hacerse una distinción entre dos formas distintas de la reproducción ampliada del capital fijo. Existe la forma en la que se da ciertamente una extensión de la escala de la producción, invirtiéndose capital constante y capital variable adicionales e incrementándose la composición orgánica del capital, pero en condiciones en que no se da una *revolución en la tecnología* que afecte a todo el aparato social de producción. Y existe la otra forma en la que no sólo hay una expansión, sino una *renovación fundamental* de la tecnología productiva o del capital fijo, que implica necesariamente un cambio cualitativo de la productividad del trabajo.[13]

[10] Ibid., t. I, p. 517.
[11] Grossmann, op. cit., pp. 326-34.
[12] Marx, *El Capital*, t. III, p. 247.
[13] Ibid., t. I, p. 533: "Los intervalos durante los cuales la acumulación se traduce en un simple *aumento* de la producción sobre la base técnica existente, van siendo cada vez más cortos." Subrayado en el original.

Bajo las condiciones normales de la realización de la plusvalía y de la acumulación de capital, la reproducción ampliada de capital fijo cada 7 o 10 años se caracterizará por el hecho de que el capital liberado en el curso de los ciclos de producción sucesivos con la compra o la orden de nueva maquinaria aumenta en una porción de valor $M\beta$. Si el total de la masa de plusvalía realizado en el ciclo de 10 años se expresa como $M = M\alpha + M\beta + M\gamma$, entonces $M\gamma$ representa la plusvalía consumida improductivamente por los capitalistas y sus clientes, $M\gamma$ el capital circulante adicional liberado en los sucesivos diez ciclos de producción anuales que, a su vez, se subdivide en capital variable adicional para la compra de fuerza de trabajo adicional y en capital constante adicional para la inyección continuada de materias primas adicionales para la producción. El tercer componente de M, $M\beta$, es entonces el capital fijo adicional que ha sido progresivamente liberado y que puede ser utilizado tanto para la compra de *más*, como de *más costosas* máquinas modernas.

La relación de $M\beta$ con Cf, la adición al capital fijo existente, $\triangle Cf$, constituye *la tasa de incremento del valor del stock social de maquinarias*. El nivel de esta tasa de incremento nos permite definir los periodos de renovación tecnológica rápida o lenta.[14] Por supuesto, estas magnitudes deben ser consideradas en *términos de valor*. Obviamente, la amortización del capital fijo existente Cf sólo puede ser usada para la compra de maquinaria, pero (por lo menos en la medida en que estamos ante un fondo real de amortización y no ante ganancias disimuladas) ésta no debe ser nunca de un valor mayor que el de la maquinaria previamente comprada.

Partamos del hecho de que un cambio básico de la tecnología productiva determina un gasto adicional significativo de capital fijo —entre otras cosas para la creación de nuevos centros productivos y nuevos instrumentos de producción, además de los instrumentos de producción adicionales que los procesos normales de producción existentes pueden engendrar en los casos de acumulación "normal". En otras palabras, determina una muy alta tasa de $\frac{M\beta}{Cf}$. Cada periodo de innovación tecnológica radical es un periodo de *aceleración repentina de acumulación de capital*.[15]

[14] Sin embargo, con una gran aceleración de la innovación tecnológica, el mejoramiento *continuo* de la tecnología productiva mediante el remplazamiento parcial de la maquinaria puede jugar un papel cada vez mayor, disminuyendo la importancia de $M\beta$ en la elevación de la productividad del trabajo. Nick incluso considera que éste es uno de los rasgos distintivos de una "revolución tecnológico-científica": Harry Nick, *Technische Revolution und Ökonomie der Produktionsfonds*, Berlín, 1967, pp. 17-18. Volveremos sobre esta compleja cuestión en el capítulo VII.

[15] "El flujo de nuevos conocimientos conduce a un cambio continuo en la función de cada mercancía en la producción. Esto puede tomar diversas formas. Al-

Sobre este trasfondo, la subinversión periódica de capital en el curso cíclico del modo de producción capitalista tiene una función doble. No sólo sirve para dar expresión a la caída cíclica inevitable de la tasa general de ganancia, sino que al hacer tal cosa también empieza a frenar la declinación. Sirve, además, para crear una *reserva* histórica de *fondos de capital,* de la que se puede disponer para lograr la acumulación *adicional* necesaria por arriba y por encima de la reproducción ampliada "común y corriente" que permitirá una renovación fundamental de la tecnología productiva. Esto se puede expresar de una manera aún más clara: en las condiciones "normales" de la producción capitalista, los valores liberados al fin de *un* ciclo de 7 o 10 años son ciertamente suficientes para la adquisición de máquinas mucho más caras que las que estaban en operación al principio del ciclo. Pero no bastan para la adquisición de una tecnología productiva renovada fundamentalmente, en particular para el sector I, en donde la renovación de la tecnología productiva está generalmente vinculada a la creación de instalaciones productivas totalmente nuevas. Sólo los valores liberados para la compra de capital fijo adicional en *varios* ciclos sucesivos le permiten al proceso de acumulación dar un salto de este tipo hacia adelante. La repetición cíclica de los periodos de subinversión desempeña la función objetiva de liberar el capital necesario para financiar esta clase de revolución tecnológica. Pero esto por sí solo no explica las razones por las que la revolución tecnológica se da en ciertos periodos y no en otros. La existencia de un largo periodo de subinversión es, precisamente, la expresión del hecho de que había en realidad disponibilidad de capital, pero que no fue invertido o gastado. El problema real es pues explicar por qué en un periodo particular este capital adicional es invertido en escala masiva, después de permanecer ocioso durante un largo periodo. La respuesta es obvia: sólo un *incremento repentino de la tasa de ganancia* puede explicar la inversión masiva de los capitales excedentes, del mismo modo que una caída prolongada de la tasa de ganancia (o el temor de que descienda aun más bruscamente) puede explicar la ociosidad del mismo capital durante tantos años.[16] En

gunos adelantos, particularmente aquellos que se originan en la ciencia básica, afectan toda la naturaleza de la función de producción cuando los procesos básicos de una industria sufren un cambio radical. Otros adelantos conducen a mejoras en los métodos básicos existentes." W. E. G. Salter, *Productivity and Technical Change,* Cambridge, 1960, p. 21.

[16] Kondratiev también enumeraba las precondiciones que juzgaba necesarias para una extensión súbita de la acumulación de capital. Esas precondiciones eran: "1] Gran intensidad de la actividad ahorradora; 2] Una cantidad abundante y barata de capital disponible para préstamos; 3] Su acumulación en las manos de empresas y centros financieros poderosos; 4] Un bajo nivel de precios de las mercancías, que estimule el ahorro y las inversiones de capital a largo plazo" (*Die Preisdynamik,* p. 37). La debilidad de esta explicación es obvia: todos estos fenómenos ocurren precisamente en las fases de subinversión (por ejemplo, entre 1933 y 1938 en

la víspera de un salto adelante de la acumulación de capital debemos tener en cuenta la aparición de los factores siguientes, factores que hacen posible un aumento repentino de la cuota general de ganancia *más allá de los resultados periódicos de la desvalorización del capital durante el curso de la crisis.*

Los factores pertinentes son los siguientes:

1. Una caída brusca de la composición orgánica del capital promedio, por ejemplo como resultado de una penetración masiva de capital a las esferas (o países) con una muy baja composición orgánica.

2. Un incremento rápido de la tasa de plusvalía, como resultado, por ejemplo, de un ascenso de la intensidad del trabajo debido a una radical derrota y a la consecuente atomización de la clase obrera que le impide usar las condiciones ventajosas del mercado para elevar el precio de la mercancía fuerza de trabajo y le obliga a vender esta mercancía por debajo de su valor incluso en un periodo de prosperidad económica.

3. Una caída brusca de los elementos constitutivos del capital constante, en especial de las materias primas, que es comparable al efecto de la repentina caída de la composición orgánica del capital o una caída repentina del precio del capital fijo con motivo de un avance revolucionario en la productividad del trabajo del sector I.

4. Una reducción repentina del tiempo de rotación del capital circulante como resultado del perfeccionamiento de los sistemas de transporte y comunicación, métodos de distribución superiores, rotación acelerada de las existencias y fenómenos parecidos.

Debemos separar aquí dos procesos temporal y conceptualmente. Por un lado, está el proceso que permite elevarse a la cuota general de ganancia y el cual, figurativamente, pone en movimiento este aumento, produciendo la inversión masiva del capital anteriormente ocioso. Por otro lado, está el proceso que se deriva de esta inversión masiva de capital anteriormente ocioso.

Si los factores desencadenantes son de tal naturaleza y volumen que sus efectos pueden neutralizarse rápidamente con el aumento de la masa acumulada de capital, entonces el ascenso de la tasa de ganancia será muy corto. En este caso el ritmo de la acumulación de capital será frenado en forma abrupta y dará lugar, después de una interrupción breve, a una renovada subinversión. Esto fue, por ejemplo, lo que sucedió en varios países imperialistas durante e inmediatamente después de la primera guerra mundial. Si, por el contrario, los factores desencadenantes son de tal naturaleza y volumen que sus efectos no pueden ser neutralizados por las consecuencias inmediatas de la brusca elevación de la acumulación de

Estados Unidos) sin que ello conduzca a una rápida renovación tecnológica. Kondratiev ignoró completamente el papel estratégicamente crucial de la tasa de ganancia.

capital, entonces toda la masa de capital anteriormente no invertida será progresivamente atraída al torbellino de la acumulación. Así puede lograrse una revolución en la producción tecnológica no sólo parcial y moderada, sino masiva y universal. Esto sucederá sobre todo si *varios factores contribuyen simultánea y acumulativamente* a la elevación de la tasa general de ganancia.

En los capítulos anteriores hemos analizado ya brevemente las causas que llevaron a un incremento persistente de la tasa general de ganancia en la última década del siglo pasado: la repentina inversión masiva en las colonias del capital excedente exportado de los países imperialistas, que produjo un efecto combinado de provocar una caída considerable de la composición orgánica del capital a escala mundial y una reducción brusca del precio del capital constante circulante, procesos que se combinaron para afectar la tasa general de ganancia.[17]

Se pueden señalar por lo menos otros dos periodos en la historia del capitalismo en que también ocurrió una brusca elevación de la tasa general de ganancia. El primero tuvo lugar a mediados del siglo XIX, inmediatamente después de la revolución de 1848. El factor clave desencadenante parece haber sido, en este caso, un incremento radical de la tasa de las ganancias extraordinarias debido a un aumento igualmente radical de la productividad media del trabajo de la industria de bienes de consumo, es decir, un aumento radical de la producción de plusvalía relativa. El segundo periodo fue el de la víspera o el comienzo de la segunda guerra mundial; también se debió a un aumento radical de la tasa de plusvalía, que fue hecho posible en esta ocasión, sin embargo, por un cambio radical en las relaciones de clase, prolongado por un aumento radical de la intensidad del trabajo combinado con una caída de los precios, primero del capital constante circulante debido a la penetración de la tecnología más moderna en las esferas de la producción de materias primas, y en segundo lugar, del capital constante fijo como consecuencia de una repentina alza de la productividad del trabajo de la industria de construcción de maquinaria. Volveremos sobre las causas concretas, así como los efectos, de esta elevación de la tasa de plusvalía inmediatamente antes y durante la segunda guerra mundial en el capítulo siguiente.

Pero, ¿qué son, precisamente, estas "revoluciones globales de la tecnología" que hemos descrito como fases de la reincorporación del capital ocioso al proceso de valorización, reincorporación determinada por un abrupto incremento de la tasa general de ganancia? En el capítulo XIII del primer tomo de *El Capital*, Marx ha distinguido tres partes esencialmente diferentes de todo tipo de maquinaria industrial: el mecanismo de movimiento, el mecanismo de transmisión y las máquinas herramienta o de

[17] Véase entre otras cosas la nota a pie de página n. 13, del cap. III.

trabajo.[18] La evolución y la transformación de las dos últimas, por supuesto, dependen hasta cierto punto del desarrollo de las máquinas de fuerza motriz, que encarnan el elemento dinámico decisivo del conjunto industrial.

Dice Marx:

> Al ampliarse el volumen de la máquina de trabajo y multiplicarse el número de herramientas con que opera simultáneamente, se hace necesario un mecanismo motor más potente, y a su vez, este mecanismo, para poder vencer y dominar su propia resistencia, exige una fuerza más potente que la humana; aparte de que el hombre es un instrumento muy imperfecto de producción, cuando se trata de conseguir movimientos uniformes y continuos.[19]

Y, más adelante, añade Marx:

> Todo sistema de maquinaria, ya se base en la simple cooperación de máquinas de trabajo *de la misma clase,* como ocurre en las fábricas textiles, o en la combinación de máquinas *distintas,* como en las fábricas de hilado, constituye de por sí, siempre y cuando que esté impulsado por un motor que no reciba la fuerza de otra fuente motriz, *un* gran *autómata.*[20]

La producción de "máquinas motorizadas", esto es, de productores mecánicos de energía, de gran maquinaria que sustituye a las manufacturas, es el movimiento determinante de la formación de un "sistema organizado de máquinas", como lo llamó Marx. Esta producción de máquinas y ante todo de máquinas que se retroalimenten energéticamente, por otras

[18] Usher critica esta definición de las máquinas que Marx tomó de Ure y Babbage. Afirma que esa caracterización omite el importante criterio del progreso en la maquinaria, que es la creación de *combinaciones* cada vez "más elegantes" (lo que tal vez signifique "que ahorran más trabajo") de diferentes elementos en un "tren" automovible: A. P. Usher, *A History of Mechanical Inventions.* Harvard, 1954, pp. 116-17. Usher parece olvidar aquí que Marx describió primero la génesis histórica y el desarrollo de la máquina (*El Capital,* cit., t. I, pp. 308-11), para después insistir claramente en la *combinación* mutua de las partes de la máquina o de diferentes máquinas: "como sistema orgánico de máquinas de trabajo movidas por medio de un mecanismo de transmisión impulsado por un *autómata central,* la industria maquinizada adquiere aquí su fisonomía más perfecta" (ibid., p. 311. Subrayado en el original). Babbage mismo no estaba menos consciente de esto, dado que su brillante inteligencia se ocupaba, cien años antes de los verdaderos inicios de la automatización, en el diseño de una calculadora automática que llevaría esta noción de la combinación articulada de todas las partes componentes a su más alto grado de desarrollo.

[19] C. Marx, *El Capital,* cit., t. I, p. 306.

[20] Ibid., p. 311.

máquinas, es la premisa histórica para el cambio radical de la tecnología. Marx dice:

> Al llegar a una determinada fase de desarrollo, la gran industria se hizo, además, *técnicamente* incompatible con su base manual y manufacturera. [Y más adelante añade:] Por todas estas razones, la gran idustria no tuvo más remedio que apoderarse de su medio característico de producción, de la máquina, y *producir máquinas por medio de máquinas*. De este modo se creó su base técnica adecuada y se levantó sobre sus propios pies. En efecto, en los primeros decenios del siglo XIX, al desarrollarse la industria maquinizada, la máquina *se fue adueñando* paulatinamente de *la fabricación de máquinas-herramientas*. Sin embargo, fue en estos últimos tiempos cuando la construcción de los grandes ferrocarriles y la navegación transoceánica provocaron la creación de esas *máquinas ciclópeas empleadas para construir los grandes mecanismos motores*.[21]

Las revoluciones fundamentales de la tecnología energética —la tecnología de la producción de máquinas motrices por medio de máquinas— se presentan así como los momentos fundamentales de las revoluciones tecnológicas en su conjunto. La producción maquinizada de los motores de vapor desde 1848; la producción maquinizada de los motores eléctricos y de combustión interna en la última década del siglo XIX; la producción maquinizada de los aparatos movidos por la energía nuclear y organizados electrónicamente desde la década de los años cuarenta en este siglo, representan las tres grandes revoluciones tecnológicas engendradas en el modo de producción capitalista desde la revolución industrial "original" a fines del siglo XVIII.

Cuando se realiza una revolución tecnológica en la producción de las máquinas motorizadas por medio de maquinaria, entonces todo el conjunto del sistema de máquinas es transformado progresivamente. Pues, como explica Marx:

> Al revolucionarse el régimen de producción en una rama industrial, ésta arrastra consigo a las otras. Esto que decimos, se refiere principalmente a aquellas ramas industriales que, aunque aisladas por la división social del trabajo, que hace que cada una de ellas produzca una mercancía independiente, aparecen, sin embargo, entrelazadas como otras tantas fases de un proceso general. Así por ejemplo, la implantación del hilado mecánico obligó a que se mecanizase también la rama textil, y ambas provocaron a su vez, la revolución químico-mecánica en los ramos de lavandería, tintorería y estampado. La revolución operada en las hilanderías de algodón determinó el invento del *gin* para separar

[21] Ibid., pp. 313-14 (subrayado nuestro).

la cápsula de algodón de la semilla, lo que permitió que la producción algodonera se elevase, como las circunstancias exigían, al nivel de una producción en gran escala. La revolución experimentada por el régimen de producción agrícola e industrial determinó, a su vez, un cambio revolucionario en cuanto a las condiciones *generales* del proceso social de producción, o sea, en cuanto a los *medios de comunicación y transporte*. Como los medios de comunicación y transporte de una sociedad cuyo *pilar* —para emplear la expresión de Fourier— eran la pequeña industria, con su industria casera accesoria, y el artesanado urbano, no podían ya, en modo alguno, bastar a las necesidades de producción del periodo manufacturero, con su acentuada división del trabajo social, su concentración de los instrumentos de trabajo y los obreros y mercados coloniales, razón por la cual hubieron de transformarse, como en efecto se transformaron, las comunicaciones y medios de transporte legados por el periodo manufacturero no tardaron en convertirse en una traba insoportable puesta a la gran industria, con su celeridad febril de producción, sus proporciones gigantescas, su constante lanzamiento de masas de capital y de trabajo de una a otra órbita de producción y las concatenaciones recién creadas dentro del mercado mundial. De aquí que —aun prescindiendo de la navegación a vela, completamente revolucionada—, el sistema de comunicación y de transporte *se adaptase* poco a poco al régimen de producción de la gran industria por medio de una red de barcos fluviales de vapor, de ferrocarriles, trasatlánticos y telégrafos.[22]

No es difícil suministrar la evidencia que muestre que cada una de las tres revoluciones tecnológicas de la producción de máquinas y del abastecimiento energético ha transformado respectiva y progresivamente toda la tecnología productiva de la economía en su conjunto, incluidas las tecnologías de las comunicaciones y los sistemas de transporte.[23] Hágase una mínina relación, por ejemplo, de los siguientes sistemas y máquinas: las locomotoras diesel y los grandes buques, los automóviles y las comunicaciones por radio en la época de las máquinas eléctricas y de combustión interna; y los transportes aéreos de retropropulsión, la televisión, el télex, el radar y las redes de comunicación por medio de satélites artificiales y los sistemas de transporte movidos nuclearmente de la época electrónica y nuclear.[24] La transformación tecnológica que surge de la revolución de la tecnología productiva básica de las máquinas motorizadas y las fuentes energéticas, conduce, así, a una nueva valorización del capital excedente que se había acumulado gradualmente de un ciclo a otro en el transcurso

[22] Ibid., pp. 313-14 (subrayado en el original).
[23] David Landes, op. cit., pp. 153-54, 423 ss.
[24] Véase un ensayo de Wolfgang Pfeifer en *Neue Zürcher Zeitung*, 24 de agosto de 1972.

de la historia del modo de producción capitalista. Por medio del mismo proceso exactamente, sin embargo, la generalización gradual de las nuevas fuentes de energía y las nuevas máquinas motorizadas debe conducir, después del transcurso de una larga fase de acumulación acelerada, a una nueva fase larga de desaceleración de la acumulación, o sea, de lentitud de las inversiones, renovada subinversión y reaparición del capital ocioso.

Los lugares en donde se producen estas nuevas máquinas motorizadas implican posibilidades a largo plazo para la inversión de *nuevos* capitales acumulados. En la medida en que los capitales invertidos en periodos sucesivos en las industrias productoras de los motores de vapor, eléctricos o de los aparatos electrónicos continúen dominando el mercado, sólo pequeños y audaces capitales condenados a la experimentación —en otras palabras, que no podrán valorizarse completamente— se atreverán a incursionar en los "nuevos campos" de la energía y la maquinaria maquinizada. En la medida en que la aplicación de los nuevos motores se haga cada vez más general, el ritmo del crecimiento de las industrias productoras declinará cada vez más, y se hace cada vez más difícil a los capitales febrilmente acumulados en la primera etapa de crecimiento continuar su valorización.

Una transformación general de la tecnología productiva también genera una significativa elevación de la composición orgánica del capital que, dependiendo de las condiciones concretas, a su vez conducirá tarde o temprano a una caída de la tasa de ganancia. El descenso de la tasa general de ganancia, a su vez, se convertirá en el obstáculo mayor para emprender la siguiente revolución tecnológica. Las crecientes dificultades para la valorización de los capitales en la segunda fase de la introducción de cualquier tipo de nueva tecnología básica lleva a una creciente subinversión y al surgimiento de capitales ociosos. Sólo si se da una combinación de condiciones específicas que generen una elevación repentina en la tasa media de ganancia podrá lograrse que el capital ocioso, que se ha ido acumulando lentamente durante décadas, sea atraído masivamente a las nuevas esferas de producción capaces de desarrollar la nueva tecnología básica.

La historia del capitalismo en el plano internacional surge así no sólo como una sucesión de movimientos cíclicos de una duración de 7 o 10 años, sino también como una sucesión de periodos más largos, de aproximadamente 50 años, de los cuales hasta hoy hemos experimentado cuatro:

1] El largo periodo que va desde fines del siglo XVIII hasta la crisis de 1847, caracterizado básicamente por la ampliación gradual de *la manufactura manual o la manufactura impulsada por el vapor* a la mayoría de las ramas importantes de la industria y de los países industriales. Ésta fue la onda larga de la revolución industrial que alumbró al capitalismo.

2] El largo periodo que va desde 1847 hasta principios de la última dé-

cada del siglo XIX, caracterizado por el surgimiento y expansión de la *maquinaria con motor de vapor,* como la principal máquina motorizada. Ésta fue la onda larga de la primera revolución tecnológica.[25]

3] El largo periodo que va desde fines del siglo XIX hasta la segunda guerra mundial, y que se caracterizó por la aplicación generalizada de los motores de combustión interna y eléctricos en todas las ramas de la industria. Ésta fue la onda larga de la segunda revolución tecnológica.[26]

4] El largo periodo que empezó en Norteamérica en 1940 y en otros países imperialistas en 1945-48, caracterizado por el control generalizado de las máquinas por medio de los *aparatos electrónicos* (así como por la introducción gradual de la energía atómica). Ésta es la onda larga de la tercera revolución tecnológica.

A su vez, cada uno de estos periodos largos puede ser subdividido en dos partes: la fase inicial, en la que la tecnología en efecto experimenta una revolución, cuando es necesario producir toda la nueva maquinaria necesaria para los nuevos medios de producción. Esta fase se caracteriza por una elevación de la tasa de ganancia, una *acumulación acelerada,* un crecimiento acelerado, una acelerada autoexpansión de capitales antes ociosos y una desvalorización acelerada de los capitales ya invertidos previamente en el sector I, pero que ahora son técnicamente obsoletos. Esta primera fase es seguida por una segunda fase, en la cual la transformación tecnológica de los mecanismos productivos se ha desarrollado, esto es, la nueva maquinaria para producir los nuevos medios de producción ha sido producida y sólo puede ser mejorada o ampliada al nivel cuantitativo. Ahora se trata de conseguir los nuevos medios de producción realizados a través de esta nueva maquinaria ampliamente distribuida y adoptada en todas las ramas de la economía y de la industria. La fuerza que determinó la expansión repentina a grandes saltos de la acumulación de capital en el sector I se diluye, *la acumulación se desacelera gradualmente,* el crecimiento económico disminuye, se incrementan lentamente las dificultades

[25] En nuestra opinión Oskar Lange tiene razón al objetar el uso del término "revolución industrial" para designar las grandes transformaciones tecnológicas como la automatización de los procesos de producción a partir de la segunda guerra mundial. "Este uso oscurece la especificidad histórica de la revolución industrial que constituyó la base de la industrialización. También debe destacarse que la revolución industrial original que condujo al nacimiento de la industria en gran escala estuvo estrechamente relacionada con la génesis del modo capitalista de producción y por tanto con una nueva formación social." Oskar Lange, *Entwicklungstendenzen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft,* Viena, 1964, p. 160. En consecuencia, empleamos aquí los términos "primera, segunda y tercera revoluciones tecnológicas" (en lugar de la fórmula ampliamente empleada: "segunda y tercera revoluciones industriales"). Al hacerlo, corregimos un error que nosotros mismos cometimos en el pasado.

[26] Friedmann habla en relación con esto de la "segunda revolución industrial": George Friedmann, *"Sociologie du travail et sciences sociales",* en G. Friedmann y Pierre Naville, *Traité de sociologie du travail,* París, 1961, p. 68.

de la valorización del capital total acumulado y particularmente del capital acumulado recientemente, y se comienza a retroalimentar la espiral del capital que permanece ocioso.[27]

De acuerdo con este esquema, que cubre las fases sucesivas del crecimiento acelerado hasta 1823, de crecimiento lento de 1824-47, de crecimiento acelerado de 1848-73, de crecimiento desacelerado de 1874-93, de crecimiento acelerado de 1894-1913, de crecimiento desacelerado de 1914-39,[28] de crecimiento acelerado de 1940-45 (en Estados Unidos) y 1948 (en Europa capitalista) a 1966, habremos entrado en la segunda fase de la "onda larga" que se inició en la segunda guerra mundial, caracterizada por la lentitud del ritmo de la acumulación de capital. La sucesión más rápida de recesiones en los más importantes países imperialistas (Francia 1962; Italia 1963; Japón 1964; Alemania occidental 1966-67; Estados Unidos 1969-71, Gran Bretaña 1970-71; Italia 1971 y la recesión mundial generalizada de 1974-75) parece confirmar esta hipótesis.

Obviamente, estas "ondas largas" no se manifiestan en forma mecánica, sino que funcionan a través de la articulación de los "ciclos clásicos".[29] En una fase de expansión, los periodos de auge cíclico serán más largos y más intensivos, y las crisis cíclicas de sobreproducción serán más cortas y superficiales. Inversamente, en las fases de la onda larga en las que la tendencia al estancamiento prevalece los periodos de auge serán menos febriles y más breves, mientras que los periodos de crisis cíclicas de sobreproducción serán, por contraste, más largos y profundos. La "onda

[27] Entre 1900 y 1912 el valor del capital fijo en las empresas norteamericanas no agrícolas se duplicó; subió, en precios fijos (dólares de 1947-49), de 16 800 millones de dólares a $ 31 400 millones. Entre 1912 y 1929 aumentó de nuevo, aunque a un ritmo más lento, de $ 31 400 millones a $ 53 600 millones. Luego permaneció casi constante por 18 años; después de la gran depresión no volvió a alcanzarse la cifra de 53 000 millones de dólares hasta 1945, y en 1946 siguió una leve caída. En 1947 la cifra seguía siendo de sólo $ 54 900 millones, y la cúspide de 1929 sólo fue superada en 1948, con $ 63 300 millones. Sin embargo, en el mismo periodo el activo bancario aumentó de $72 000 millones en 1929 a $162 000 millones en 1945, y el activo de las compañías de seguros ascendió de $ 17 500 millones a casi $ 45 000 millones, es decir que, con una devaluación del dólar de aproximadamente el 30%, el aumento fue todavía del 70% en el caso del activo bancario y del 100% en el de las compañías aseguradoras. Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Long-Term Economic Growth 1860-1965*, Washington, 1966, pp. 186, 200-202, 209.

[28] En principio abrimos cada periodo largo con el año posterior a la crisis con que acaba de terminar un "ciclo clásico", y lo cerramos con un año de crisis. Dado que los años de crisis no son completamente idénticos en todos los países capitalistas, hemos elegido los del país capitalista más importante, que da el tono al mercado mundial: Gran Bretaña hasta la primera guerra mundial y, a partir de entonces, Estados Unidos.

[29] El marxista ruso Bogdanov trató de cuestionar la posibilidad de que esto ocurriese. Muchos oponentes de las "ondas largas" han seguido sus pasos. Véase nuestra respuesta más adelante.

larga" sólo es concebible como el resultado de estas fluctuaciones cíclicas y nunca como una superimposición metafísica sobre ellas.

Al parecer, el primer escritor que habló sobre estas "ondas largas" en la historia del capitalismo fue el marxista ruso, Alexander Helphand (Parvus).[30] A través de un estudio de las crisis agrícolas, Parvus llegó a la conclusión, a mediados de la década de los años noventa, de que la larga depresión que empezó en 1873 y a la que Friedrich Engels le había prestado tanta atención,[31] sería remplazada por un nuevo periodo de auge a largo plazo. Expresó esta idea en un artículo que apareció en *Sächsische Arbeiterzeitung* en 1896, y después amplió aún más su concepción en el panfleto *Die Handelskrise und die Gewerkschaften*,[32] publicado en 1901. Basándose en un bien conocido pasaje de Marx,[33] Parvus usó la noción de un periodo de *Sturm und Drang* del capitalismo para conceptualizar las "ondas largas" de expansión que son seguidas por las "ondas largas" de la depresión económica. Para Parvus, el factor determinante de estas "ondas largas" de expansión era la expansión del mercado mundial a través de cambios que se operaban en "todas las áreas de la economía capitalista —en la tecnología, el mercado monetario, el comercio, las colonias— y que estaban elevando a toda la producción mundial a una nueva base mucho más amplia".[34] Parvus no dio datos estadísticos en apoyo de su tesis, y cometió graves errores en la periodización que bosquejó.[35] A pesar de ello, sin embargo, su esquema sigue siendo el brillante intento de un pensador marxista que poseía una mente excepcionalmente aguda, aunque también poco disciplinada e inconsecuente.[36]

Habían de pasar más de diez años antes de que esta fecunda idea de Parvus —que fue elogiada inmediatamente por Kautsky[37]— fuera retoma-

[30] Esto puede ser incorrecto en sentido estricto. Schumpeter dice que Jevons cita un artículo de Hyde Clark titulado "Political Economy", que supuestamente registra la existencia de "ondas largas" en el desarrollo económico cíclico. El artículo apareció en el periódico *Railway Register*, 1874, pero no tuvo influencia en la posterior discusión del problema: Joseph Schumpeter, *History of Economic Analysis*. Nueva York, 1954.

[31] Véase entre otras cosas la nota de Engels en *El Capital*, cit., t. III, pp. 459-60.

[32] Parvus, *Die Handelsdrise und die Gewerschaften*, Munich, 1901, pp. 26-27.

[33] Lo citamos en el cap. III. Véase la nota 32 del cap. III.

[34] Parvus, op. cit., p. 26.

[35] Del mismo modo dice que el periodo *Sturm und Drang* comenzó en los años 1860 y terminó a principios de los 1870, mientras que ahora está generalmente aceptado que hubo una "onda larga" de expansión de la crisis de 1847 hasta 1873.

[36] Parvus fue, entre otras cosas, el creador junto con Trotsky de la teoría de la revolución permanente aplicada a Rusia, la cual, en contraste con las concepciones de todos los demás marxistas rusos, preveía un gobierno de los trabajadores como resultado de la próxima revolución rusa. Pero mientras Parvus contemplaba un gobierno socialdemócrata sobre el modelo australiano (es decir, un gobierno que permanecería dentro del marco del modo de producción capitalista), Trotsky tenía la opinión ya en 1906 de que la revolución rusa conduciría a la dictadura del proletariado basado en el apoyo de los campesinos pobres.

[37] Karl Kautsky, "Krisentheorien", en *Die Neue Zeit* vol. XX, 1901-02, p. 137.

da, esta vez por el marxista holandés J. Van Gelderen.[38] En 1913, con el seudónimo de J. Fedder, Van Gelderen publicó una serie de tres artículos en el periódico de la "izquierda" holandesa, *De Nieuwe Tijd*, en los que, tomando como punto de partida las alzas de precios discernibles en todas las economías capitalistas de la época, construyó una hipótesis de "ondas largas" para la historia del capitalismo desde mediados del siglo XIX. Estos artículos, que hasta hoy han recibido muy poca atención en la literatura marxista, situaron el problema en un nivel cualitativamente mucho más alto que el de los escritos de Parvus o Kautsky. Van Gelderen no sólo intentó reunir evidencia empírica para su tesis y seguir en detalle el movimiento de los precios, el comercio exterior, la producción y la capacidad productiva en muchas esferas, así como los movimientos de los capitales bancarios, de la acumulación de capital y la creación de nuevas firmas, y otras muchas investigaciones.[39] También trató de *explicar* el movimiento de las ondas largas del modo de producción capitalista, y al hacerlo, en contraste con Parvus, no partió del mercado mundial ni de su expansión, sino de la producción y de su magnitud:

> La precondición de la génesis de una marea de primavera en la economía capitalista[40] es una extensión de la producción, ya sea espontánea o gradual. Ésta crea una demanda para otros productos, indirectamente siempre productos de la industria que hace medios de producción, y materias primas. La naturaleza de la demanda generada por la extensión de la producción... puede tomar las dos formas siguientes:
>
> 1] A través de la reclamación de las regiones muy poco pobladas. En estas áreas la agricultura y la cría de animales suministra a la población los productos de exportación para pagar, a su vez, los productos que se deben importar. Estos últimos son de dos tipos, en primer lugar, mercancías de amplio consumo masivo, en especial productos industriales, y, en segundo lugar, equipos para la producción, elementos para ferrocarriles y otros tipos de comunicaciones, materiales de construcción, etcétera. El alza de los precios que es la consecuencia de esta demanda se expande de una rama de la producción a otras.

[38] Al mismo tiempo que Van Gelderen —e independientemente de él— Albert Aftalion (*Les crises périodiques de surproduction*), M. Tugan-Baranovsky (en la edición francesa de su *Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England*), J. Lescure (*Des crises générales et périodiques de surproduction*) y W. Pareto (en 1913) señalaron marginalmente el problema de las "ondas largas", pero sólo de modo fragmentario y sin acercarse al alcance del análisis de Van Gelderen. Véase en relación con esto Ulrich Weinstock, *Das Problem der Kondratieff-Zyklen*, Berlín y Munich, 1964, pp. 20-22. Por tanto, no es necesario considerarlos aquí.

[39] J. Fedder, "Springvloed-Beschouwingen ober industrieele ontwikkeling en prijsbeweging", en *De Nieuwe Tijd*, n. 4, 5, 6, abril, mayo y junio de 1913, vol. 18.

[40] Van Gelderen llama a la "onda larga" expansiva el *springvloed* (marea de primavera), y a la "onda larga" recesiva, el reflujo.

2] Debido a la súbita elevación a una posición más fuerte que antes de una rama de la producción que satisface una necesidad humana particular (la industria automovilística y eléctrica). El efecto de este caso es el mismo, aunque en menor escala, que el primero.[41]

La conclusión que Van Gelderen sacó de su análisis —independientemente de Kautsky, quien formuló en la misma época una concepción similar—[42] fue que una "onda larga" expansiva es precedida típicamente por un gran aumento en la producción de oro.[43] Por supuesto, esta explicación adolecía de un dualismo extremo, pues las "mareas de primavera" eran atribuidas o a la extensión del mercado mundial o al desarrollo de nuevas ramas de producción. Además, Van Gelderen no logró comprender que la cuestión de las inversiones de capital adicional no se pueden reducir a la producción de *material* monetario (esto es, la producción aurífera) sino que constituye un problema de la producción y acumulación adicionales de *plusvalía*. No se puede exigir de un precursor, sin embargo, que ofrezca respuestas satisfactorias a todos los aspectos de un complejo de problemas recientemente descubiertos. Y no debe caber ninguna duda acerca del carácter precursor del trabajo de Van Gelderen. De las siguientes elaboraciones de la teoría de las "ondas largas" en los años veinte y treinta —de Kondratiev a Schumpeter y Dupriez—, ninguna fue más allá de las ideas desarrolladas por Van Gelderen. El carácter inadecuado del material estadístico a su disposición no demerita la calidad precursora de su contribución. Ulrich Weinstock se equivoca cuando lo acusa de haber logrado "el establecimiento de un cambio peculiar del ritmo del movimiento de todas las esferas de la actividad económica" sobre la base de una evidencia que abarcaba apenas un periodo de 60 años, cuando afirma que su obra debe "ser rechazada de plano".[44] Lo que está en discusión no es la cuestión formal de lo adecuado o no de la evidencia a la disposición de Van Gelderen. El punto clave es la justeza o no de su hipótesis de trabajo a la luz de los datos que están hoy a nuestra disposición. Weinstock no aplica este criterio y por ello es incapaz de apreciar el carácter anticipador del trabajo de Van Gelderen.

La primera guerra mundial apenas había terminado cuando varios pen-

[41] J. Fedder, op. cit., pp. 447-48.

[42] Karl Kautsky, "Die Wandlungen der Goldproduktion und der wechselnde Charakter der Teuerung", Suplemento del *Die Neue Zeit*, n. 16, 1912-13, Stutgart, 24 de enero de 1913. En la página 20 de este ensayo, Kautsky explica la curva descendente y la curva ascendente a largo plazo de los precios, en los periodos 1818-49, 1850-73, 1874-96 y 1897-1910 por las fluctuaciones a largo plazo de la producción de oro.

[43] J. Fedder, op. cit., pp. 448-49. Ésta es también, por lo menos en parte, la explicación de las "ondas largas" propuesta hoy por el profesor belga Léon Dupriez (véase más adelante).

[44] Weinstock, op. cit., p. 28.

sadores en el joven Estado soviético empezaron a preocuparse a fondo por la cuestión de las "ondas largas". N. D. Kondratiev, un antiguo viceministro de alimentación en el gobierno provisional de Kerensky, se había interesado en el problema desde 1919 y, en 1920, fundó en Moscú el Instituto de Investigación Coyuntural (*Koniunkturny Institut*), que inició la recolección de material para su teoría de las "ondas largas".[45] León Trotsky, que estaba investigando el problema del desarrollo del capitalismo en la posguerra, en comparación con el periodo anterior a 1914, también exploró este complejo de problemas, probablemente sin conocer el trabajo de Van Gelderen,[46] que tenía la desventaja de estar escrito en un idioma poco accesible a la mayoría de los marxistas o economista. Trotsky, en su famoso informe sobre la situación mundial en el Tercer Congreso de la Internacional Comunista, declaró lo siguiente en relación con la cuestión de las ondas largas:

> En enero de este año el *Times* de Londres publicó una tabla estadística que abarca un periodo de 138 años, desde la guerra de las trece colonias por su independencia hasta nuestros días. En este periodo ha habido 16 ciclos, es decir, 16 crisis y 16 fases de prosperidad [...] Si analizamos la curva de desarrollo más detenidamente, podremos percatarnos de que se divide en cinco segmentos, cinco periodos diferentes y caracterizados. De 1781 a 1851 el desarrollo es "muy lento", apenas hay algún movimiento observable. Encontramos que en el curso de 70 años el comercio anterior sólo se eleva de 2 a 5 libras esterlinas *per capita*. Después de la revolución de 1848 que propulsó una extensión del mercado europeo, se llega a un punto de ruptura. De 1851 a 1873, la curva de desarrollo se eleva considerablemente. En 22 años, el comercio exterior se eleva de 5 a 21 libras esterlinas *per capita*, y la cantidad de hierro se eleva en el mismo periodo de 4.5 k a 13 k *per capita*. Después, a partir de 1873, viene una época de depresión. De 1873 a aproximadamente 1894 constatamos un estancamiento del comercio inglés... hay una caída de 21 a 17.4 libras esterlinas en el transcurso de 22 años. Después viene otro auge, que dura hasta 1913: el comercio exterior aumenta de 17 a 30 libras esterlinas. Finalmente, después de 1914 se inicia el quinto periodo, el periodo de la destrucción de la economía capitalista. ¿Cómo se acoplan las fluctuaciones cíclicas con el movimiento fundamental de la curva del desarrollo capitalista? Muy simplemente. En los periodos de desarrollo capitalista, las crisis son breves y superficiales en su

[45] Véase el artículo sobre N. D. Kondratiev escrito por George Garvy para el sexto volumen de la *International Encyclopedia of Social Sciences*. Londres, 1968.

[46] Kondratiev dice, en todo caso, que no conocía el trabajo de Van Gelderen cuando escribió sus artículos rusos en 1922-25 y su famoso ensayo alemán de 1926, "Die langen Wellen der Konjunktur", en *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, vol. 56, n. 3, diciembre de 1926, p. 599 ss. No hay razón para poner en duda esta afirmación.

carácter, mientras que los auges son más duraderos y de mayores consecuencias. En los periodos de decadencia capitalista, las crisis tienen un carácter más prolongado mientras que los auges son superficiales, débiles y especulativos.[47]

Trotsky se refirió a continuación al periodo del *Sturm und Drang* del capital después de 1850 —en obvia referencia a su antiguo colega Parvus[48]— y finalizó haciendo dos predicciones. En primer lugar, que a corto plazo un cierto auge capitalista no sólo era posible económicamente, sino que era inevitable, a pesar de que este auge sería muy breve y que, por lo mismo, no podría evitar la aparición de nuevas oportunidades para la revolución socialista en Europa. En segundo lugar, que a largo plazo, "después de dos o tres décadas", si la actividad revolucionaria de la clase obrera europea sufriera una derrota decisiva, de carácter duradero y no meramente coyuntural, se daría una situación en la que habría una nueva posibilidad de expansión para el capitalismo.[49] En los meses siguientes, Trotsky volvió en varias ocasiones a tratar este tema,[50] pero cuando el primer trabajo de Kondratiev fue publicado, se esforzó por tratar el asunto con más detenimiento en el contexto de una carta dirigida al comité editorial de la revista *Viestnik Sotsialisticheskoi Akademii*. En su carta reafirmaba su convicción de que, aparte de los ciclos "normales" industriales, había otros ciclos más largos en la historia del capitalismo que revestían una gran importancia para la comprensión del desarrollo histórico, a largo plazo, del modo de producción capitalista. Dijo él:

Éste es el esquema en la forma más rudimentaria. Observamos en la historia que los ciclos homogéneos se agrupan en series. Épocas enteras del desarrollo capitalista se caracterizan por la existencia de ciclos con auges claramente delineados y por crisis de muy corta duración, que dan como resultado un movimiento agudamente ascendente de la curva básica del desarrollo capitalista. Predominan épocas de estancamiento cuando esta curva, aunque pasa por oscilaciones cíclicas parciales, permanece en el mismo nivel aproximadamente por décadas. Y, por último, durante ciertos periodos históricos la curva básica, aunque pasa como siempre a través de oscilaciones cíclicas, se hunde cada vez más

[47] Trotsky, "Report on the World Economic Crisis and the New Tasks of the Communist International", segunda sesión, 23 de junio de 1921, del Tercer Congreso de la Internacional Comunista, en León Trotsky, *The First Five Years of the Communist International*, vol. 1, Nueva York, 1945, p. 201.

[48] Ibid., p. 207.

[49] Ibid., p. 211.

[50] Trotsky: "Flood-tide — the Economic Conjuncture and the World Labour Movement", *Pravda*, 25 de diciembre de 1921, republicado en Trotsky, *The First Five Years of the Comintern*, Nueva York, 1953, pp. 79-84; Trotsky, "Report on the Fifth Anniversary of the October Revolution and the Forth World Congress of the Communist International", 20 de octubre de 1922, ibid., pp. 198-200.

en su conjunto, señalando el descenso de las fuerzas productivas.[51]

Trotsky dio incluso especificaciones concretas sobre cómo debe llevarse a cabo el estudio de la "curva de larga duración del desarrollo capitalista", enfatizando que las investigaciones empíricas de este tipo serían sumamente importantes para enriquecer el materialismo histórico.[52] Lo que es más notable en este contexto, es el énfasis de Trotsky en la necesidad de ir más allá de las limitaciones de los datos "meramente" económicos y de integrar en las investigaciones un conjunto de factores y procesos políticos y sociales. Éste fue el tono de su crítica, aguda y tajante, al primer trabajo de Kondratiev,[53] cuya prueba de la existencia de las "ondas largas" se basaba en la evidencia puramente estadística. Trotsky observaba:

> Después del Tercer Congreso Mundial de la Internacional Comunista, el profesor Kondratiev enfocó este problema —evadiendo cuidadosamente, como siempre, la formulación de la cuestión adoptada por el Congreso mismo— e intentó plantear, establecer, junto al tradicional "ciclo menor" de diez años, el concepto de un "ciclo mayor" que abarca aproximadamente cincuenta años. Según esta construcción simétricamente estilizada, un ciclo mayor comprende unos cinco ciclos menores, y más aún, la mitad de éstos tienen carácter de auge, mientras que la otra mitad representa las crisis, con todas las etapas intermedias. Las determinaciones estadísticas de los ciclos mayores compiladas por Kondratiev deben ser sometidas a una verificación cuidadosa y exigente, tanto con respecto a los países individualmente considerados como con respecto al mercado mundial en su conjunto. Es posible refutar desde ahora el intento del Kondratiev de atribuir a las épocas que él denomina "ciclos mayores", el mismo "rígido ritmo de ley" que se observa en los ciclos menores: esto es obviamente una falsa generalización de una analogía formal. La recurrencia periódica de los "ciclos menores" está condicionada por la dinámica interna de las fuerzas capitalistas y se manifiesta siempre y en todas partes una vez que el mercado cobra existencia. Por lo que se refiere a los segmentos mayores de la curva capitalista (50 años), a los que el profesor Kondratiev, con poca cautela, llama también ciclos, su carácter y duración están determinados no por la interrelación interna de las fuerzas capitalistas, sino por las condiciones externas a través de cuyo canal fluye el desarrollo capitalista. La adqui-

[51] Trotsky, "La curva del desarrollo capitalista", publicado por primera vez como carta al consejo editorial del *Viestnik Sotsialisticheskoi Akademii*, con fecha del 21 de abril de 1923, y publicado en el cuarto número de ese periódico, abril-julio de 1923.

[52] Ibid., p. 11.

[53] La obra en cuestión es N. D. Kondratiev, *Die Weltwirtschaft und ihre Bedingungen während und nach dem Krieg*, Moscú, 1922.

sición por parte del capitalismo de nuevos países y continentes, el descubrimiento de nuevos recursos naturales y, como consecuencia de estos últimos hechos, los grandes acontecimientos de orden "superestructural" como las guerras y las revoluciones, determinan el carácter y el cambio de las épocas de ascenso, estancamiento o descenso del desarrollo capitalista.[54]

George Garvy ha interpretado este texto en el sentido de que, si bien Trotsky acepta la existencia de fluctuaciones de larga duración, niega que tengan un carácter cíclico.[55] Esta opinión no es del todo correcta, a menos que reduzcamos todo el problema a una polémica estéril sobre las diferencias semánticas entre ciclos, "ondas largas", "periodos largos", "segmentos mayores de la curva del desarrollo capitalista", etcétera. Trotsky esgrimió dos argumentos centrales contra la tesis de Kondratiev: en primer lugar, que la *analogía* entre las "ondas largas" y los "ciclos" clásicos es falsa, o sea, que las "ondas largas" no responden a la misma "necesidad natural" que los ciclos clásicos; en segundo lugar, Trotsky señala que, mientras que los ciclos clásicos pueden ser explicados exclusivamente en términos de la dinámica interna del modo de producción capitalista, la explicación de las "ondas largas" exige "un estudio más concreto de la curva capitalista y de sus interrelaciones con todos los aspectos de la vida social."[56] En otras palabras, Trotsky objetó una teoría monocausal de las "ondas largas" construida por analogía con la explicación de Marx sobre los ciclos clásicos producidos por la renovación del capital fijo.

Estas dos críticas a Kondratiev —que eran compartidas por muchos economistas soviéticos de los años veinte[57]— pueden ser plenamente defendibles. Si hemos definido las "ondas largas" como ondas largas de acumulación acelerada y desacelerada determinadas por ondas largas en el ascenso y el descenso de la tasa de ganancia, entonces es claro que este ascenso y descenso no está determinado por un solo factor sino que debe ser explicado por una serie de cambios sociales, en los que los factores señalados por Trotsky desempeñan un papel fundamental. La siguiente tabla ayudará a aclarar esta concepción:

[54] Trotsky, op. cit., pp. 112-14.

[55] Garvy, "Kondratieff's Theory of Long Cycles", en *The Review of Economic Statistics*, vol. XXV, n. 4, noviembre de 1943, pp. 203-20.

[56] Trotsky, op. cit., p. 114.

[57] Garvy cita en este contexto las opiniones de Bogdanov, Oparin, Studensky, Novozhilov, Granovsky y Guberman. Véase también Herzenstein, "Gibt es grosse Konjunkturzyklen?", *Unter dem Banner des Marxismus*, 1929, n. 1-2: "Basándose en la falsa apariencia cíclica de las ondas largas de los precios (explica Kondratiev), la dinámica desigual de las fuerzas materiales de producción por un mecanismo rítmico de cambios coyunturales" (p. 123).

Onda larga	*Tonalidad principal*	*Movimiento de los componentes de valor de las mercancías industriales*	*Orígenes de este movimiento*
1 1793-1825	expansiva, tasa de ganancia ascendente	Cf: en ascenso acelerado Cc: en ascenso acelerado después en descenso v: en descenso p/v: en ascenso	Máquinas producidas en el artesanado, la agricultura se rezaga con respecto a la industria, por tanto, aumentan los precios de las materias primas. Caída de los salarios reales con una lenta expansión del proletariado industrial y desempleo en masa. Expansión vigorosa del mercado mundial (América Latina).
2 1826-1847	retraída, tasa de ganancia estancada	Cf: en ascenso Cc: en descenso p/v: estable	Disminución de las ganancias obtenidas mediante la competencia con la producción precapitalista de Inglaterra y Europa occidental. El valor creciente de C neutraliza la tasa más alta de plusvalía. La expansión del mercado mundial disminuye.
3 1848-1873	expansiva, tasa de ganancia ascendente	Cf: en descenso Cc: estable después en ascenso v: en descenso p/v: en ascenso	La transición a la maquinaria hecha por máquinas disminuye al valor de Cf. Cc asciende, pero el ascenso no es proporcional al descenso de Cf. Expansión masiva del mercado mundial como consecuencia de la creciente industrialización y la extensión de la cons-

Onda larga	*Tonalidad principal*	*Movimiento de los componentes de valor de las mercancías industriales*	*Orígenes de este movimiento*
			trucción de ferrocarriles en toda Europa y Norteamérica, como resultado de la revolución de 1848.
4 1874-1893	retraída, tasa de ganancia en descenso, después se estanca y sigue un pequeño ascenso	Cf: en ascenso Cc: en descenso v: en ascenso lento p/v: primero en descenso, después en ascenso nuevamente	La maquinaria hecha por máquinas se generaliza. Las mercancías producidas con ella no producen ya una ganancia extraordinaria. La composición orgánica de capital incrementada lleva a un descenso de la tasa media de ganancia. Los salarios reales se elevan en Europa occidental. Las consecuencias de la creciente exportación de capitales y la caída de los precios de las materias primas sólo permiten un incremento gradual de la acumulación de capital. El mercado mundial experimenta un estancamiento relativo.
5 1894-1913	expansiva, tasa de ganancia en ascenso, después estancada	Cf: en descenso Cc: en ascenso pero lentamente v: ascenso moderado, después estable p/v: en ascenso rápido, después estable	La inversión de capitales en las colonias, el surgimiento del imperialismo, la generalización de los monopolios, las mayores ganancias por el lento aumento de los precios de las materias primas, el incremento de ganancias promovido aún más por la segunda revolución tecnológica consistente en la producción consecuente de la productividad del trabajo y la tasa de plusvalía, permiten un aumento general de la tasa de ganancia, que explica el rápido crecimiento de la acumulación de capital. Expansión vigorosa del mercado mundial. (Asia, África, Oceanía.)
6 1914-1939	regresiva, tasa de ganancia en descenso brusco	Cf: estable Cc: en descenso v: en descenso, después estable, nuevamente en descenso p/v: en descenso, después estable (en Alemania, en ascenso desde 1934)	El estallido de la guerra, la dislocación del mercado mundial, la regresión en la producción material determinan las crecientes dificultades de la valorización de capital, reforzadas por el triunfo de la revolución rusa y la contracción del mercado mundial que ésta provocó.
7 1940/45-1966	expansiva, tasa de ganancia, primero en ascenso, después comienza a descender lentamente	Cf: en ascenso Cc: en descenso v: primero estable o en descenso, después asciende lentamente p/v: asciende bruscamente, después se estabiliza	El debilitamiento (y la parcial atomización) de la clase obrera determinado por el triunfo del fascismo y la segunda guerra mundial permite un ascenso masivo de la tasa de ganancia, que promueve la acumulación de capital. Esta acumulación primeramente es canalizada en la producción de armamentos, después en los descubrimientos de la tercera revolución tecnológica, que abarata en gran medida el capital constante y permite así un ascenso de

Onda larga	*Tonalidad principal*	*Movimiento de los componentes de valor de las mercancías industriales*	*Orígenes de este movimiento*
			larga duración de la tasa de ganancia. El mercado mundial se contrae por la autarquía, la guerra mundial y la expansión de las zonas no-capitalistas (Europa oriental, China, Corea del Norte, Vietnam del Norte, Cuba), pero después se amplía significativamente por medio de la intensificación de la división internacional del trabajo, tanto en los países imperialistas como en las semicolonias que inician su industrialización.
8 1967-?	retraída, tasa de ganancia en descenso	Cf: estable y en ascenso Cc: en descenso, después, en ascenso abrupto v: lentamente en ascenso p/v: estable	La lenta absorción del "ejército industrial de reserva" en los países imperialistas actúa como obstáculo a la intensificación de la elevación de la tasa de plnsvalía, a pesar de la automatización creciente. La lucha de clases ataca la tasa de ganancias. La intensificación de la competencia internacional y la crisis monetaria internacional actúan en la misma dirección. El comercio mundial experimenta un decrecimiento de su ritmo.

Una vez que queda establecido que las curvas ascendentes y descendentes de una "onda larga" están determinadas por el entrecruzamiento de diversos factores y que se ha enfatizado que estas "ondas largas" no poseen la misma periodicidad intrínseca de los ciclos clásicos del modo de producción capitalista entonces no hay por qué negar su estrecha conexión con el mecanismo central, que es por su naturaleza misma, una expresión sintética de *todos* los cambios a los que el capital está sujeto permanentemente: las fluctuaciones en la tasa de ganancia.[58]

Al mismo tiempo que Kondratiev, pero en forma independiente, el marxista holandés Sam De Wolff trató de refinar estadísticamente la tesis de Van Gelderen trabajando, entre otras, con series de cifras "decicladas". Sin embargo, en el proceso de su trabajo, llevó el error de Kondratiev —a saber, la analogía con los ciclos clásicos, ya señalados por Trotsky— al extremo de postular una "regularidad absoluta" para los "ciclos largos": 2½ "ciclos clásicos por un ciclo largo". De Wolff atribuyó una duración rígida tanto para uno como para otro ciclo, aunque consideró que la duración del "ciclo clásico" disminuiría gradualmente de 10 a 9 años, después a 8 e incluso a 7 años.[59] El análisis de De Wolff, realizado en 1924 estuvo dominado por el desarrollo de los precios y de la producción de oro y, en este sentido, no dio ninguna explicación de las "ondas largas", quedando así por debajo del análisis de Van Gelderen. En un trabajo publicado en 1929,[60] De Wolff dio una explicación de las "ondas largas" muy parecida a la de Kondratiev, basada en la reconstitución del capital fijo más duradero como edificios, fábricas de gas, ductos, cables, material rodante, etcétera. Una vez más se postuló una analogía rígida con la explicación de Marx de los "ciclos clásicos". La validez de esta analogía nunca ha sido verificada empíricamente.[61]

[58] Véase en este contexto la importancia que Tinbergen y Kalecki atribuyen a las ganancias y a la tasa de ganancias —aunque obviamente no definidas en el sentido marxista de estos términos— en el ciclo industrial. Tinbergen y Polak, *The Dynamics of Business Cycles,* Londres, 1950, pp. 167, 170 ss, etcétera; Michael Kalecki, *Teoría de la dinámica económica.*

[59] Sam de Wolff, "Prosperitats und Depressionsperioden", en Otto Jensen (ed.), *Der Lebendige Marxismus,* Jena, 1924 pp. 30, 38-39.

[60] Sam de Wolff, *Het Economisch getij,* Amsterdam, 1929, pp. 416-19.

[61] Así, los ciclos de construcción o de construcción-y-transporte que proyectaron Isard, Riggleman, Alvin Hansen y otros en Estados Unidos tienen una duración promedio de sólo 17-18 años, y no de 38 como Wolff suponía. Véase Walter Isard, "A Neglected Cycle: The Transport-Building Cycle", en *Review of Economic Statistics,* vol. 34, 1942, republicado en Hansen y Clemence (ed.), *Readings in Business Cycles and National Income,* Londres, 1953, p. 467, 479. Sobre el ciclo de construcción —a menudo llamado "ciclo Kuznets"— en Estados Unidos, véase Simon Kuznets, *Long Term Changes National Income of the United States since 1869,* Cambridge, EU, 1952. Sobre la relación y el curso (en parte) contrario de los ciclos de construcción norteamericano e inglés, véase los ensayos reunidos en Derek Aldcroft y Peter Fearon (eds.), *British Economic Fluctuations 1790-1939,* Londres, 1972.

El famoso intento de Kondratiev de aislar y definir las "ondas largas"[62] fue más tarde elevado a la categoría de "la" explicación por excelencia de los "periodos largos" por Schumpeter. En su primera exposición madura,[62] sin embargo, Kondratiev todavía osciló entre diferentes tipos de explicación. Mantuvo la concepción según la cual los "periodos de reflujo" de las ondas largas se caracterizaban por profundas depresiones en el sector de la agricultura, mientras que los rasgos típicos de los "periodos largos de auge" incluían la aplicación de muchas invenciones y descubrimientos que venían de la fase anterior, una aceleración de la extracción de oro, y grandes conflictos sociales, guerras incluidas. En una referencia directa (pero no explícita) a Trotsky, Kondratiev polemizó contra la consideración "esencial" pero no "absoluta" de que las "ondas largas", en contraposición a las de duración media, estaban "determinadas por circunstancias contingentes y acontecimientos externos", "por ejemplo, por cambios en la tecnología, guerras y revoluciones, la integración de nuevos países a la economía mundial y las fluctuaciones en la extracción de oro".[64] Todos estos factores, los cuales aceptaba y enfatizaba, Kondratiev los consideraba *efectos* y no *causas* de las "ondas largas"; el movimiento rítmico de estos factores, cuya influencia él no negaba en modo alguno, se explicaba sólo por las fluctuaciones a largo plazo del desarrollo económico. Así, por ejemplo, sostenía que "no es la incorporación de nuevas regiones lo que produce ondas largas ascendentes en la economía, sino al contrario, es un nuevo ascenso el que, al acelerar el *tempo* de la dinámica económica de los países capitalistas, hace posible y necesaria la explotación de nuevos países y nuevos mercados para lograr ventas y materias primas".[65]

Sin embargo, esta argumentación no ofrecía aún una explicación de las "ondas largas", explicación que aparecería dos años más tarde en el segundo ensayo alemán de Kondratiev.[66] La explicación se basaba, ante todo, en la longevidad de las "grandes inversiones", las fluctuaciones de la actividad ahorradora, la ociosidad de capital/dinero (capital crediticio y las consecuencias de un bajo nivel de precios durante un periodo largo de tiempo.

> Estos bienes de capital (grandes inversiones, mejoras, cuadros calificados y otras más) pueden ser usados durante un largo periodo de tiempo. Su

[62] N. D. Kondratiev, "Die langen Wellen der Konjunktur".

[63] Probablemente bajo la influencia de las críticas de Trotsky y de otros marxistas rusos, Kondratiev sustituyó la noción de "ciclos largos" por la de "ondas largas" en 1926. Pero en esencia sus "ondas" son idénticas a los ciclos.

[64] Kondratiev, op. cit., p. 593.

[65] Ibid.

[66] Kondratiev, *Die Preisdynamik der industriellen und landwirtschaftlichen Waren (Zum Problem der relativen Dynamik und Konjunktur)*, antes mencionada.

construcción o producción requiere periodos más bien largos que sobrepasan la duración normal de los ciclos industriales y comerciales. El proceso de extensión del fondo de estos bienes de capital no es ni continuo ni regular. La existencia de ondas económicas largas está en relación precisamente con el mecanismo de extensión de este fondo; el periodo de su expansión acelerada coincide con la onda ascendente, mientras que el periodo en que la producción de estas mercancías de largo uso se retrae o se estanca coincide con la onda descendente del ciclo mayor. La producción de este tipo de bienes de capital requiere una amplia inversión de capital durante un periodo relativamente largo. La ocurrencia de tales periodos de producción incrementada de bienes de capital, esto es, de periodos de ondas largas ascendentes, depende, por tanto, de una serie de precondiciones. Ellas son: 1] Una alta intensidad de actividad ahorradora. 2] Una oferta relativamente barata y abundante de capital crediticio. 3] Su acumulación en manos de empresas y centros financieros importantes. 4] Un bajo nivel de precios de las mercancías que actúe como incentivo a la actividad ahorradora y a las inversiones de capital a largo plazo. La presencia de estas precondiciones crea una situación que tarde o temprano conducirá a un aumento de la producción del tipo de bienes de capital básicos mencionados y, por tanto, al surgimiento de una onda larga económica ascendente.[67]

Después de haber dado aparentemente una explicación cerrada de las "ondas largas" a través de los conceptos anteriores, Kondratiev cambia el foco de su investigación y lo dirige a los diferentes ritmos con que se desarrolla la productividad media del trabajo en la agricultura y en la industria, llegando a la conclusión de que el "aumento en el poder de compra de los bienes agrícolas" determinado por el retraso de la productividad del trabajo en la agricultura determina en última instancia el inicio de las "ondas largas", ya que debido a ello se acelera la demanda de todas las demás mercancías.[68]

La réplica de Kondratiev a sus críticos es igualmente aplicable a las cinco relaciones causales enumeradas por él: no ha probado de ningún modo que sean causas y no efectos. La creciente brecha entre la oferta y la demanda de las mercancías agrícolas en las "ondas largas" expan-

[67] Ibid., p. 37.

[68] Ibid., pp. 58-59. Probablemente sin haber leído el artículo de Kondratiev, De Wolff formuló una explicación no muy diferente de los ciclos clásicos, que relacionó con los ciclos de las manchas del sol. Los años con manchas solares mínimas determinan malas cosechas, y por tanto relaciones de intercambio ventajosas para la agricultura, y los años con manchas solares máximas son de ricas cosechas y por tanto buenas relaciones de intercambio para la industria: en consecuencia, ganancias mayores y mayor inversión de capital fijo. De Wolff restringió expresamente este argumento, que se apoyaba en Jevons, al periodo inicial del capitalismo industrial. Sam de Wolff, *Het economisch getij*, pp. 286-87.

sivas anteriores a la primera guerra mundial pueden ser consideradas más como un efecto que como una causa de la expansión general: el pleno empleo y el creciente ritmo de la producción industrial crean de hecho una demanda de este tipo, en tanto que la producción agraria es menos elástica que la industrial.[69] Sin embargo, si aumentan los precios de las materias primas agrícolas y de los bienes alimenticios, entonces deben investigarse no sólo los efectos en la demanda de bienes industriales sino también los efectos en la tasa de ganancia. Kondratiev no lo hizo, y por eso fue incapaz de contestar a la pregunta de por qué el "descenso del poder de compra de los bienes industriales" no frena rápidamente la expansión.

El capital dinero ocioso (capital crediticio) es característico de toda crisis. ¿Por qué permanece ocioso este capital durante largos periodos —a pesar de la baja tasa de interés— en lugar de ser invertido productivamente? La misma pregunta es pertinente al incremento de la actividad ahorradora y a la creciente concentración de capital, que, en realidad, podrían ser consideradas como constantes más que como variables del desarrollo capitalista (con breves interrupciones en los momentos culminantes de los "auges" sucesivos).[70] Más aún, en lo que concierne a los "bienes de capital de larga duración",[71] son aplicables las mismas objeciones que se le hacen a la tesis similar de De Wolff: los "bienes de capital" con una vida productiva de cuarenta o cincuenta años desempeñan sólo un papel marginal en la historia del capitalismo. Si los medios de producción en cuestión tienen una duración aún más corta, entonces sus "efectos de eco" no podrán ser relevantes en un ciclo de cuarenta a cincuenta años. Los movimientos de ascenso y descenso de capital ocioso e invertido productivamente sólo pueden incluirse en ciclos de diez años, a lo sumo. Podemos así llegar a la conclusión de que Kondratiev, al excluir de su argumento dos determinantes cruciales —las fluctuaciones a largo plazo en la tasa general de ganancia y la influencia de las revoluciones tecnológicas en el volumen y el valor del capital fijo renovado— cerró él mismo el camino hacia la solución de la cuestión que había planteado. Las bases metodológicas de los errores cometidos por Kondratiev en su explicación de las "ondas largas" pueden atribuirse a su

[69] El propio Kondratiev subraya esto, op. cit., p. 60.

[70] Es verdad que los periodos de acumulación acelerada de capital también se caracterizan por una mayor movilización del capital. El periodo 1849-73 presenció la expansión de las bolsas de valores y de las sociedades anónimas; el periodo 1893-1913 la de los *trusts*, los bancos de inversión y de las compañías tenedoras de acciones; el periodo 1945-67 la de los fondos de inversión común, los bonos convertibles, los eurocheques y demás.

[71] En sus reflexiones sobre este tema, Kondratiev muestra la influencia del artículo del profesor Spiethoff, "Krisen", en *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, vol IV, 1923. Una edición revisada de este artículo se puede encontrar en Arthur Spiethoff, *Die wirtschaftlichen Wechsellagen*, Tubinga, 1955.

fijación exagerada en las fluctuaciones de precios y al análisis insuficiente de las fluctuaciones de la producción industrial y el crecimiento de la productividad. En última instancia, estos errores pueden atribuirse al rechazo, o la revisión, de la teoría del valor y el dinero de Marx.

Joseph Schumpeter, a quien se debe el análisis más acabado de las "ondas largas de la economía",[72] trató de evitar estos errores. Partiendo de su teoría general del desarrollo del capitalismo, que ya había completado[73] cuando la obra de Kondratiev lo llevó a poner su atención en las "ondas largas", elaboró un concepto de estas últimas que se basaba en la "actividad innovadora de los empresarios", es decir, que permanecía fiel a su teoría general del desarrollo del capitalismo. También se propuso dar mayor importancia a las series de producción que a las series de precios, aunque al parecer fracasó empíricamente a este respecto.[74] Lo que es más, el problema de por qué se introducen las innovaciones en escala masiva ("en racimos", según Schumpeter) en ciertos periodos no se puede resolver satisfactoriamente sin un tratamiento más acabado de 1] el papel de la tecnología productiva, y 2] las fluctuaciones a largo plazo *de la tasa de ganancia.* Precisamente estos dos factores son tratados en forma inadecuada en el *magnum opus* de Schumpeter. Y esto es aún más sorprendente en la medida en que él mismo reconoce en su libro la importancia central del problema de la ganancia.[75]

Las críticas más sistemáticas hechas hasta hoy a las teorías de las "ondas largas" de Kondratiev y de Schumpeter han sido las de Herzenstein (para Kondratiev), Kuznets (para Schumpeter) y Weinstock.[76] Sin embargo, no son muy convincentes. Las fallas técnicas de los métodos estadísticos de Kondratiev, la selección arbitraria de los puntos iniciales y finales de las "ondas largas" y el carácter poco convincente de las series de Schumpeter, excepción hecha de las que se refieren a los niveles de precios, pueden admitirse sin mucha discusión. Con todo, queda en pie el hecho de que los historiadores económicos reconocen de manera prácticamente unánime una gran expansión económica en los años de 1848-73, una pronunciada depresión a largo plazo en los años de 1873-93, un incremento tempestuoso de la actividad económica en los años de 1894-1913, un desarrollo pronunciadamente desacelerado, si no es que estancado y regresivo, entre las dos guerras mundiales y un gran incremento

[72] Joseph Schumpeter, *Business Cycles,* 2 vol., Nueva York, 1939.
[73] Joseph Schumpeter, *Die Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung,* 1911.
[74] Weinstock, op. cit., pp. 87-90.
[75] Por ejemplo, Schumpeter, *Business Cycles,* pp. 15-17, 105-106, etcétera.
[76] Garvy, op. cit.; Weinstock, op. cit.; Kuznets, "Schumpeter's Business Cycles", en *Economic Change,* Nueva York, 1953, pp. 105-24. Weinstock se apoya mucho en la crítica de Garvy a Kondratiev y en la crítica de Kuznets a Schumpeter.

renovado del crecimiento después de la segunda guerra mundial.[77] Sólo el "primer Kondratiev" —a saber, la supuesta alternancia de un rápido crecimiento de 1793-1823 con un crecimiento más lento de 1824-47—, merece ser parcialmente cuestionado.[78] La sucesión de esas cinco "ondas largas" no puede ser atribuida ni a meros accidentes ni a diversos factores exógenos.

La crítica de Herzenstein a Kondratiev señaló la mayor parte de los errores en la explicación teórica de éste. Pero se fue al otro extremo cuando intentó refutar empíricamente la existencia misma de las "ondas largas". Extrapoló indebidamente las tendencias del desarrollo económico de Estados Unidos y de esa suerte trató de limitar el largo ascenso de 1849-73, así como la depresión prolongada que siguió en 1874-93, a Gran Bretaña solamente. El material reunido al final de este capítulo prueba, sin lugar a dudas, que estas dos ondas largas afectaron realmente tanto la producción como el mercado *mundiales* del capitalismo del siglo pasado. Herzenstein, de hecho, llegó incluso a rechazar el crecimiento del periodo de 1893-1913, sobre la base de un artículo insustancial publicado en una sola revista. Más interesantes fueron sus argumentos teóricos contra Kondratiev. Impugna el intento de éste de "clasificar épocas históricas como ciclos periódicos", porque su serie de constelaciones históricas únicas ... que conducen a cambios fundamentales en las condi-

[77] Sería extendernos demasiado si diéramos las referencias bibliográficas sobre la febril expansión de la economía mundial desde 1848-73, en el periodo entre los años 1890 y la primera guerra mundial, y en el periodo posterior a la segunda guerra mundial, o sobre las grandes depresiones mundiales. Hay una amplia bibliografía sobre la "larga depresión" del periodo 1873-1896 en Hans Rosenberg, "Political and Social Consequences of the Great Depression of 1873-1896", en *The Economic History Review*, n. 1-2, 1943, pp. 58-61.

[78] La razón de esto ya la explicó Marx hace un siglo, en un pasaje añadido a la traducción francesa del primer volumen de *El Capital*: "Pero sólo a partir del momento en que la industria mecánica ha arraigado tan profundamente que influye de un modo predominante sobre toda la producción nacional; en que, gracias a ella, el comercio interior comienza a tomar delantera sobre el comercio exterior; en que el mercado mundial se anexiona sucesivamente extensas zonas en el nuevo mundo, en Asia y en Australia; y en que, por último, las naciones industriales lanzadas a la palestra son ya lo suficientemente numerosas; solamente a partir de entonces comienzan a presentarse aquellos ciclos constantemente repetidos cuyas fases sucesivas abarcan años enteros y que desembocan siempre en una crisis general, final de un ciclo y punto de arranque de otro nuevo." (*El Capital*, cit., t. I, p. 536n). El hecho de que muchos historiadores y economistas afirmen sin embargo la existencia de una onda larga 1793-1847 se debe no sólo a los movimientos sucesivos de precios, sino a la febril expansión del comercio mundial (especialmente del comercio inglés) desde el inicio de la revolución industrial hasta algún tiempo después de las guerras napoleónicas, expansión que se vio seguida por el estancamiento o incluso la contracción del comercio internacional. Las exportaciones inglesas, que habían alcanzado un valor promedio anual de 43.5 millones de libras en 1815-19, declinaron a 36.8 millones de libras en 1820-24, luego a 36 millones en 1825-29 y 38-7 millones en 1830-34. El nivel de 1815-19 no volvió a alcanzarse en cifras absolutas sino hasta 1835-39, y en términos per cápita hasta fines de los años 1840.

ciones generales del mercado mundial y entre las interrelaciones de los sectores territoriales de este mercado", era incapaz, desde el punto de vista lógico, de explicar las "fluctuaciones repetidas de regularidad fija".[79] Pero pasó por alto el hecho de que las "constelaciones históricas únicas" en el mercado mundial capitalista sí se pueden clasificar en dos grandes categorías básicas: las que determinan que la cuota general de ganancia ascienda y las que determinan que la misma descienda a largo plazo. Herzenstein no demuestra que estas "constelaciones" sólo han de tener efectos casuales e insignificantes sobre la tasa de ganancia. Y en ausencia de esa prueba (la cual, según nosotros, es imposible de ofrecer tanto teórica como empíricamente), no hay razón para pensar que estas "constelaciones únicas" no puedan promover sucesivamente los ascensos de la tasa general de ganancia, en otras palabras, de la acumulación de capital y de las tasas de crecimiento económico.

El intento de descartar las "ondas largas" como meras expresiones de ciclos clásicos "más fuertes" y "más débiles", tampoco es convincente.[80] El hecho de que el desarrollo económico a largo plazo se vea influido con mayor fuerza, en una alternancia rítmica, por fases de prosperidad económica en un momento y por fases de crisis y estancamiento en otro momento, debería por lo menos plantear un problema. Tan pronto el problema se reconoce como tal y no simplemente como algo que se explica por sí mismo, es necesario buscarle una explicación, y de este modo volvemos a la problemática de las "ondas largas". Siguiendo a Kuznets, se ha puesto de moda remplazar las "ondas largas" por "tendencias" y "promedios decenales" arbitrarios. Pero aquí también escamotea un problema genuino disolviéndolo en periodos muy largos de tiempo. Incluso la gran depresión de 1929-32 desaparece en alguno de estos "cálculos de tendencia".[81] Sin embargo, nadie puede ignorar la existencia de esta crisis particular en la historia.

[79] Herzenstein, op. cit., p. 125.

[80] Bogdanov parece haber sido el primero en intentarlo. "Las ondas largas no son independientes de los ciclos coyunturales, sino simplemente (!) el resultado de la suma de ciclos coyunturales individuales de diferentes duraciones que llegan a coincidir (!) con cada fase de los ciclos largos." Garvy cita este pasaje aprobatoriamente y Weinstock lo repite (op. cit., p. 50).

[81] Así, Kuznets opera con los "promedios" del crecimiento en 10 años del comercio internacional en el periodo 1928-63 o incluso 1913-63, lo cual oscurece completamente el hecho específico de que hay una marcada contracción en el comercio mundial del periodo 1929-39: Simon Kuznets, "Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations, M-X Level and Structure of Foreign Trade: Long Term Trends", en *Economic Development and Cultural Change*, vol. XV, parte II, n. 2, enero de 1967. Esto recuerda aquellos notorios "promedios estadísticos" que calcularían el "ingreso per cápita" de un país atrasado en 1 000 dólares, y lo usarían para determinar su "nivel de vida relativo", sin tomar en cuenta que este promedio es el resultado, digamos, de una situación en que el 75% de la población recibe sólo 100 dólares, el 24% recibe 2 000 y el 1% recibe 45 000.

Weinstock arguye que la teoría de las ondas largas es de inspiración marxista y por lo tanto inutilizable,[82] basándose en la polémica de Poper contra el "historicismo". De esta manera por supuesto, es él y no ningún marxista quien revela un prejuicio anticientífico. La verdadera cuestión es, a fin de cuentas, si se ha demostrado o no la existencia de las "ondas largas", y si se ha demostrado, cómo deberán explicarse. Weinstock también objeta que: "las series temporales de producción e ingreso, que serían necesarias para comprobar las "ondas largas", no se pueden reconstruir para un número suficiente de países relativamente avanzados con la precisión necesaria para el periodo que sigue a la revolución francesa."[83] En otras palabras, las "ondas largas" no son demostrables estadísticamente. Nosotros, por el contrario, consideramos que el problema principal *no* es el de una verificación estadística, sino el de una explicación teórica,[84] aunque huelga decir que si la teoría de las "ondas largas" no pudiera confirmarse empíricamente, sería una hipótesis de trabajo infundada, y a fin de cuentas, una mistificación. Sin embargo, los métodos de verificación empírica deben ajustarse al problema específico que se trata de explicar. Los movimientos de los precios, que pueden ser provocados por el desarrollo inflacionario —incluida, en el contexto de un patrón oro, una mayor reducción en el valor de mercancía de los metales preciosos que en el valor promedio de otras mercancías— definitivamente no son un indicador confiable.[85] Las cifras de producción de mercancías particulares que pueden estar fuertemente influidas en ciertos periodos por el papel de ramas específicas de la producción como los "sectores de crecimiento", también deben ser tratadas con precaución.

[82] Weinstock, op. cit., pp. 62-66. Weinstock llega a la conclusión de que las ondas largas deben ser consideradas más como "épocas históricas" que como "verdaderos ciclos" (ibid., p. 201), sin darse cuenta aparentemente de que la misma idea había sido formulada cuarenta años antes por el marxista Trotsky. (En cuanto a las fuentes pertinentes, véanse las notas 51 y 54.)

[83] Weinstock, op. cit., p. 101.

[84] En una obra póstuma, Lange comentaba: "Aunque no hay razón para tomar con ninguna reserva seria los hechos históricos antes mencionados (las fases alternantes de la producción capitalista desde el año 1825), éstos no son prueba suficiente de la existencia de ciclos de larga duración. Para probar esta teoría sería necesario mostrar que existe una relación causal entre las dos fases consecutivas del ciclo, y nadie ha conseguido demostrar esto." (Oskar Lange, *Theory of Reproduction and Accumulation*, Varsovia, 1969, pp. 76-77). Aunque nosotros también rechazamos el concepto de "ciclo largo" y, por tanto, no aceptamos la determinación mecánica del "reflujo" por el "flujo" y viceversa, hemos intentado de todas maneras mostrar que la lógica interna de la onda larga está determinada por oscilaciones a largo plazo de la tasa de ganancia.

[85] Por lo tanto, hay que rechazar las tesis de Gaston Imbert, que se basan exclusivamente en los movimientos de precios. Gaston Imbert, *Des Mouvements de Longue Durée Kondratieff*, Aix-en-Provence, 1959. David Landes rechaza la noción de "ondas largas" para la evolución de los precios; pero con ello no ha refutado en modo alguno su existencia, Landes, op. cit., pp. 233-34.

Las curvas de ingreso, que pueden estar codeterminadas por los movimientos inflacionarios de los precios, son también indicadores secundarios y sólo pueden usarse después de un análisis histórico fundamental.

Los indicadores más convincentes parecen ser en consecuencia, los de la producción industrial en su conjunto y del desarrollo del volumen del comercio mundial (o del comercio mundial *per capita*). El primero expresará la tendencia a largo plazo de la *producción* capitalista, y el segundo el ritmo de expansión del *mercado mundial*. Y precisamente, por lo que se refiere a estos dos indicadores, la verificación empírica de las "ondas largas" después de la crisis de 1847 es perfectamente posible.

Tasa acumulativa anual del crecimiento de la producción industrial de Gran Bretaña[86]

Deane y Cole, *British Economic Growth 1688-1959*, p. 170 (incluye la industria de la construcción).

1827-1847:	3.2%[87]
1848-1875:	4.55%
1876-1893:	1.2%
1894-1913:	2.2%
1914-1938:	2%
1939-1967:	3%

Tasa acumulativa anual del crecimiento de la producción industrial de Alemania[88] (después de 1945: República Federal Alemana)

1850-1874:	4.5%
1875-1892:	2.5%
1893-1913:	4.3%
1914-1938:	2.2%
1939-1967:	3.9%

[86] B. R. Mitchell y Phyllis Deane. *Abstract of British Historical Statistics*; el índice Hoffmann hasta 1913; el índice Lomax 1914-38 (ambos sin el ramo de la construcción). Los cálculos para el periodo posterior a la segunda guerra mundial están tomados de la Oficina de Estadísticas de la CEE e incluyen el ramo de la construcción.

[87] Promedio de 1801-11 hasta el promedio de 1831-41: 4.7%.

[88] Para las cifras hasta 1938, véase Walther G. Hoffmann, *Das Wachstum der deutschen Wirstschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts*, Berlín, 1965. Las cifras referentes a después de la segunda guerra mundial provienen del *Statisches Jahrbuch für die Bundesrepublick*.

Tasa acumulativa anual del crecimiento de la producción industrial de Estados Unidos de América[89]

1849-1873:	5.4%
1874-1893:	4.9%[90]
1894-1913:	5.9%
1914-1938:	2%
1939-1967:	5.2%

Tasa acumulativa anual de crecimiento de la producción física per cápita a escala mundial[91]

1865-1882:	2.58%
1883-1894:	0.89%
1895-1913:	1.75%
1913-1938:	0.66%

Tasa acumulativa anual de crecimiento del volumen del comercio mundial[92]

1820-1840:	2.7%
1840-1870:	5.5%
1870-1890:	2.2%
1891-1913:	3.7%
1913-1937:	0.4%
1938-1967:	4.8%

El cambio desde 1967 de una onda larga de expansión a una onda de crecimiento mucho menor está confirmado estadísticamente por las

[89] Para las cifras correspondientes a 1849-1873, Robert E. Gallmann, "Commodity-Output 1839-1899", en *Trends in the American Economy in the 19th Century*, vol. XXIV de *Studies in Income and Wealth*, Princeton, 1960. Las últimas cifras provienen de *Long-Term Economic Growth 1860-1965*, Oficinas del Censo, Departamento de Comercio de Estados Unidos.

[90] Esta cifra es mucho más alta que el promedio porque la Guerra Civil provocó que se pospusiera en cierto modo la "onda larga", de manera que la producción aumentó más aceleradamente en Estados Unidos que en Europa en los años 1880.

[91] León H. Dupriez, *Des mouvements économiques généraux*. Lovaina, 1947, vol. II, p. 567.

[92] Calculado por nosotros a partir de Mulhall, *Dictionary of Statistics*, Londres, 1889; Mulhall y Harper, *Comparative Statistical Tables and Charts of the World*, Filadelfia, 1899; Simon Kuznets, "Quantitative Growth..."; Ingvar Svennilson, *Growth and Stagnation in the European Economy*, Ginebra, 1954; *Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland*, 1969.

tendencias respectivas de la producción industrial mundial en cada periodo:

Porcentaje compuesto anual del crecimiento de la producción industrial[93]

	1947-1966	*1966-1975*
Estados Unidos	5.0%*	1.9%
Los "seis" miembros originales de la CEE	8.9%	4.6%
Japón	9.6%	7.9%
Gran Bretaña	2.9%	2.0%

* Para Estados Unidos, 1940-1966.

Dupriez, por su parte, publicó su teoría de las ondas largas en el desarrollo económico en su forma final después de la segunda guerra mundial.[94] Esta teoría atribuía el papel decisivo en la explicación de las ondas de Kondratiev a las desviaciones del índice de los valores monetarios respecto del índice de los valores de las mercancías. Decía Dupriez:

> La conexión fundamental entre el conjunto de los procesos económicos esenciales y los hechos históricos contingentes debe buscarse en la desviación del índice de los valores monetarios: no habiendo una estabilización de la relación entre el dinero y las mercancías, tales desviaciones son virtualmente inevitables. Ésta es la realidad económica básica que gobierna las ondas de Kondratiev, que determina todos los procesos vinculados a los cambios de los precios. Es el nuevo hecho que introducimos en la explicación del progreso secular que se extiende bajo las ondas de Kondratiev, donde demuestra ser un determinante mucho más decisivo y tajante que en los ciclos comerciales mismos.[95]

El fundamento del argumento de Dupriez reside en la gran variabi-

[93] Los cálculos están basados en estadísticas de las Naciones Unidas y de la OECD (Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo). Suponemos las siguientes tasas de descenso durante la presente recesión: 1974: Estados Unidos —3%, Japón —3%, CEE —1%, Reino Unido —2%; 1975: Estados Unidos —2%, Japón —1%, CEE —2%, Reino Unido —1%. Estas cifras probablemente subestiman la escala de la recesión general de 1974-75. Puesto que la tasa de crecimiento durante el resto de los setentas será ciertamente menor que la de los sesentas, especialmente en Japón, la tendencia a largo plazo tenderá a acentuar más que a reducir el contraste entre las tasas de crecimiento del periodo 1947-66 y del periodo 1967-198?

[94] Dupriez, op. cit., y *Konjunkturphilosophie*, Berlín, 1963.

[95] Ibid., pp. 201-202.

lidad en la demanda de capital (los marxistas dirían: la demanda de más capital dinero por parte de los capitalistas industriales). En la fase ascendente de la onda larga, los precios en alza que resultan de la caída del índice del valor monetario, estimulan esta demanda de capital. Entonces tiene lugar un punto de inflexión, en general después de guerras o revoluciones, cuando se hace predominante "el deseo de reorganizar las finanzas públicas", el índice de los valores monetarios se eleva debido a la restricción del volumen del dinero crediticio, y la correspondiente deflación y caída de los precios actúan como un obstáculo al crecimiento de la economía.[96]

Así pues, según este esquema, el giro decisivo lo ocasiona un factor puramente psicológico, que, exactamente del mismo modo que las grandes personalidades empresariales de Schumpeter proclives a hacer innovaciones de alcance histórico, desempeña el papel de un *deus ex machina* arbitrario.[97] Muy independientemente de esta debilidad, sin embargo, la argumentación de Dupriez representa una nueva versión peculiar del dualismo de las mercancías y el dinero tan criticado por Marx en su estudio de Ricardo, y que no es capaz de reconocer que el dinero sólo puede realizar su función de medio de cambio porque es en sí mismo una mercancía. Sin embargo, una vez que el valor mercantil (el precio de producción) del material monetario, es decir, de los metales preciosos, en tanto determinado por las condiciones de su producción, se elimina de la argumentación, entonces el factor que Dupriez erigió en motor crucial que mueve a las ondas largas se reduce a las fluctuaciones del papel moneda, esto es, a la inflación del papel moneda. Sin embargo, ya que el ímpetu inicial de las ondas largas era atribuido a la demanda de capital —es decir, capital real, capaz de valorización y no mero papel moneda— el argumento cae por su propio peso. No queda claro por qué una carencia de papel moneda circulante sofocaría en ciertos periodos la *demanda* de capital dinero y, por tanto, se vería acompañada de una tasa de interés *descendente,* mientras que en otros periodos, precisamente cuando hay una expansión del crédito, la demanda de dinero se eleva incluso más rápidamente, impulsando hacia arriba la tasa de interés. De hecho, el mismo Dupriez ha publicado una tabla que muestra las fluctuaciones cíclicas de la tasa de interés a largo plazo en Gran Bretaña, que irónicamente prueba lo contrario de lo que él se propone demostrar. Compruébese en la tabla siguiente cómo precisamente en las fases de la "reor-

[96] Dupriez, *Des Mouvements économiques généraux,* pp. 92, 96.

[97] Schumpeter, ya había desarrollado esta tesis en su *Theory of Economic Development,* donde decía expresamente que la aparición de unas cuantas "personalidades innovadoras" inevitablemente provocaría toda una ola de innovaciones. En su *Business Cycles* siguió sosteniendo esta teoría. Kuznets tiene razón, por tanto, en acusarlo de haber elaborado una tesis del ciclo de la *capacidad* empresarial. Simon Kuznets, "Schumpeter's Business Cycles", p. 112.

ganización del dinero" y de la "escasez de dinero" la tasa de interés es más baja que en las fases de "inflación monetaria":

Tasa media de interés a largo plazo en Gran Bretaña[98]

1825-1847:	3.99%
1852-1870:	4.24%
1874-1896:	3.11%
1897-1913:	3.25%

Como en el caso de Kondratiev y Schumpeter, también en el de Dupriez lo que falta es lo que debería ser el eslabón crucial que conectara al conjunto de los procesos descritos: la tasa de ganancia. El flujo y reflujo de las ondas largas del desarrollo económico no son el resultado de la "escasez" o la "superabundancia" de dinero, dependiendo de que exista una generación "inflacionaria" en el puesto de mando o una inspirada en el "deseo de reorganizar las finanzas públicas". Lo contrario es lo cierto: la demanda de capital dinero y, por tanto, la tasa de interés experimentan una declinación relativa cuando la tasa media de ganancia en descenso pone un freno a la actividad inversora de los capitalistas. Sólo cuando condiciones específicas permiten un alza acelerada de la tasa media de ganancia y una extensión significativa del mercado, podrá esta actividad inversora apoderarse de los descubrimientos técnicos capaces de revolucionar a toda la industria, una tendencia expansiva a largo plazo en la acumulación de capital y en la demanda de capital dinero (a una tasa de interés relativamente alta).

La contribución específica de nuestro propio análisis a la solución del problema de las "ondas largas", ha consistido en relacionar las combinaciones diversas de los factores que pueden influir en la cuota de ganancia (tales como una caída brusca del costo de las materias primas; una expansión repentina del mercado mundial o de nuevos campos para la inversión de capital; una declinación o un ascenso rápidos de la tasa de plusvalía; guerras y revoluciones) con la lógica del proceso de acumulación y valorización de capital a largo plazo, basado en brotes radicales de renovación o reproducción de la tecnología productiva fundamental. Nuestro análisis explica estos movimientos a base de la lógica interna del proceso de acumulación o autoexpansión del propio capital. Incluso si suponemos que la actividad de invención y descubrimiento es continua, el desarrollo a largo plazo de la acumulación de capital debe seguir discontinuo, pues las condiciones que promueven la valorización del capital (y que resultan en una elevación o estabilización a un alto nivel de la

[98] Dupriez, op. cit., vol. II, p. 54.

tasa de ganancia) deben convertirse con el tiempo en condiciones que determinan un deterioro de esta valorización (en otras palabras, una caída en la tasa media de ganancia). Los mecanismos concretos de esta conversión deben analizarse en relación con las condiciones históricas concretas del desarrollo del modo de producción capitalista en los periodos en que han tenido lugar esos grandes giros históricos del sistema (esto es, al inicio de los años veinte y setenta del siglo pasado; inmediatamente antes de la primera guerra mundial y en la mitad de los años sesenta en este siglo). Esto es lo que hemos tratado de demostrar en este capítulo. Hemos mostrado que una combinación *diferente* de factores desencadenantes fue la causa de aumentos sucesivos y repentinos en la tasa general de ganancia después de 1848, después de 1893 y después de 1940 (en Estados Unidos) y de 1948 (en Europa occidental y Japón). Después de las revoluciones de 1848, el alza de la tasa de ganancia se debió esencialmente a una rápida expansión del mercado mundial, resultado ella misma de esas revoluciones, así como a la brusca expansión de la producción aurífera en California y Australia, que crearon condiciones propicias para la primera revolución tecnológica. Esto, a su vez, condujo a un abaratamiento radical del capital fijo constante y a un acelerado ascenso de la tasa de plusvalía —lo que se tradujo en un aumento masivo de la productividad del sector II y, por tanto, en un aumento masivo de la producción de plusvalía relativa—. Todos estos factores desencadenaron un ascenso brusco tanto de la tasa general de ganancia como, consecuentemente, de la acumulación de capital *en cuanto tal*.

A principios de la última década del siglo pasado, los factores desencadenantes de la nueva onda larga de expansión fueron el impetuoso movimiento de exportación de capitales hasta las colonias y semicolonias y el consecuente abaratamiento de las materias primas que, similarmente, condujo a un marcado incremento de la tasa de ganancia en los países imperialistas. Esto hizo posible la segunda revolución tecnológica, una caída de los costos del capital fijo y una pronunciada aceleración del tiempo de rotación del capital en general. En otras palabras, otro incremento de gran envergadura en la masa y la cuota de plusvalía y de ganancia. El problema central que nos plantea el pasado más reciente es por qué, después del largo periodo de recesión y estancamiento de la acumulación de capital a partir de 1913, que se intensificó con motivo de la gran depresión de 1929-32, fue posible que un nuevo aumento en la tasa media de ganancia y una nueva aceleración de la acumulación de capital pudieran ocurrir inmediatamente antes, durante y después de la segunda guerra mundial (dependiendo de los países imperialistas de que se trate específicamente). Este problema se desdobla inmediatamente en otro, a saber, si será posible prever otra onda larga a partir de la segunda mitad de la década de los sesenta, es decir, el reflujo después del flujo. Trataremos de resolver estas cuestiones en los capítulos siguientes.

CAPÍTULO V

VALORIZACIÓN DE CAPITAL, LUCHA DE CLASES Y TASA DE PLUSVALÍA EN EL CAPITALISMO TARDÍO

Todo incremento en la composición orgánica del capital significa un descenso en la tasa de ganancia cuando los demás factores permanecen iguales. Marx mostró en el capítulo XIV del tomo III de *El Capital* que dos de los factores más importantes que pueden detener el descenso de la tasa general de ganancia son el abaratamiento de los elementos del capital constante y la elevación de la tasa de plusvalía (ya sea por un incremento del grado de explotación del trabajo o por la depresión de los salarios hasta un nivel inferior al valor de la mercancía fuerza de trabajo).[1] En los capítulos anteriores hemos investigado el desarrollo del valor de la porción circulante del capital constante desde 1920. En los capítulos que siguen consideraremos el desarrollo del valor del capital constante fijo. Sin embargo, primero debemos analizar las fluctuaciones de la tasa de plusvalía en el siglo XX.

Si la duración de la jornada diaria de trabajo no varía —y éste ha sido el caso desde la introducción general de la jornada de ocho horas después de la primera guerra mundial, con la excepción de la época del fascismo y de la segunda guerra mundial (y sin considerar las fluctuaciones en las horas extra de trabajo y en el trabajo de tiempo parcial)— entonces la tasa de plusvalía se elevará bajo las siguientes condiciones: 1] Si la productividad del trabajo en el sector II aumenta más rápidamente que los salarios, esto es, si el obrero usa menos de una jornada de trabajo para producir el equivalente de su salario; 2] si un incremento en la intensidad del trabajo conduce al mismo resultado, esto es, si el trabajador produce el equivalente en valor de su salario en menos horas de trabajo que antes, de modo que se dé un incremento en la duración del trabajo excedente; 3] si, sin ninguna alteración en la productividad o en la intensidad del trabajo (y *a fortiori* con un aumento en la intensidad y la productividad del trabajo) se produce un descenso en los salarios reales, esto es, el equivalente en valor de los salarios puede una vez más ser producido en una fracción menor de la jornada de trabajo.

El aumento en la tasa de plusvalía será tanto más significativo si dos de los procesos o los tres, operan simultáneamente. En condiciones normales, es decir, en tanto que el precio de la mercancía fuerza de trabajo esté regulada por las leyes del mercado, ésta sólo ocurrirá raramente. Con una elevación de la productividad del trabajo los salarios reales sólo des-

[1] Marx, *El Capital*, op. cit., t. III, pp. 232-36.

cenderán absolutamente si el ejército industrial de reserva tiende secularmente a aumentar, y éste no ha sido el caso en los países industrializados o imperialistas desde el último tercio del siglo pasado. Si, a largo plazo, el ejército industrial de reserva permanece estable o disminuye, entonces una elevación de la productividad del trabajo tendrá un efecto doble y contradictorio en el nivel de los salarios. Por una parte, el valor de la mercancía fuerza de trabajo se reducirá, debido a que las mercancías tradicionalmente necesarias para la reproducción de la fuerza de trabajo pierden parte de su valor. Por otra parte, el valor de la mercancía fuerza de trabajo se elevará por medio de la incorporación de nuevas mercancías al mínimo nivel de vida necesario (por ejemplo, los llamados bienes de consumo duraderos, cuyo precio de compra se ha introducido gradualmente en el salario medio). Esto sucedió en Estados Unidos en los años veinte, treinta y cuarenta, en Europa occidental en los años sesenta, mientras que en Japón el proceso está hoy en pleno desarrollo.[2]

También podemos observar que bajo condiciones normales es difícil aunar un tiempo de trabajo constante, un descenso en los salarios reales y un aumento en la intensidad del trabajo, ya que un descenso en salario real hace al obrero más pasivo e indiferente, así como también objetivamente lo debilita en parte desde el punto de vista psíquico y físico,[3] creando así un límite material que la intensidad del trabajo no puede sobrepasar. Es cierto que el desempleo creciente tiene aquí el efecto contrario, pues el temor a perder el empleo reduce las fluctuaciones y propicia una mayor "disciplina del trabajo", es decir, una mayor atención y esfuerzo, como descubrieron los patrones alemanes occidentales durante la recesión de 1966-67.[4]

El fascismo y la guerra mundial no son condiciones "normales", sin embargo, una de sus principales funciones objetivas fue precisamente la de permitir que todas las fuentes de un incremento de la tasa de plusvalía fluyeran simultáneamente, por decirlo así, para combinar cuando menos

[2] La principal debilidad de la teoría de los salarios de Arghiri Emmanuel es su incapacidad para entender que lo que Marx llamaba el "elemento histórico o social" del valor de la mercancía fuerza de trabajo no es estático y tradicional, sino por lo menos potencialmente dinámico. Emmanuel, *El intercambio desigual*, cit. pp. 154-58. Eso lo conduce a la tesis idealista de que *"lo que la sociedad considera, en un cierto lugar y en determinado momento, como la norma de los salarios"* es lo que determina los salarios: ibid., p. 157 (subrayado en el original).

[3] Véase en relación con esto la investigación de Jacquemyns sobre el desarrollo del estado de salud y la capacidad de trabajo de los obreros belgas durante la segunda guerra mundial. J. Jacquemyns, *La société belge sous l'occupation allemande*. Bruselas, 1950, vol. I, pp. 135-38, 463-65, vol. II, pp. 149-64.

[4] Véanse, entre otros, *Zweites Weissbuch zur Unternehmemoral*, publicado por el I. G. Metall (el Sindicato de Obreros Metalúrgicos de Alemania occidental), Frankfurt, 1967, y E. Mandel, *Die deutsche Wirtschaftskrise — Lehren der Rezession 1966-7?*, Frankfurt, 1969, p. 25.

principalmente un aumento en la productividad y la intensidad del trabajo, con un descenso de los salarios reales.

Uno de los mayores logros de Marx fue el de señalar que no existe tal cosa como un "fondo de salarios" claramente definido, ni tampoco ninguna "ley férrea de los salarios" que determinaran el nivel de los salarios con la fuerza de una necesidad natural. Aun cuando en último análisis, la determinación del valor de la mercancía fuerza de trabajo en una sociedad productora de mercancías está gobernada por leyes objetivas, al igual que toda determinación de cualquier clase de valor de mercancía, hay sin embargo algo de especial en este particular valor de mercancía, debido a que está influido en gran medida por los conflictos entre el capital y el trabajo, en otras palabras, por la lucha de clases. En *Salario, precio y ganancia,* dice Marx:

> Además de este elemento puramente físico, en la determinación del valor del trabajo entra *el nivel de vida tradicional* en cada país. No se trata solamente de la vida física, sino de la satisfacción de ciertas necesidades, que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres. El nivel de vida inglés podría descender hasta el grado del irlandés, y el nivel de vida de un campesino alemán hasta el de un campesino livonio. La importancia del papel que a este respecto desempeñan la tradición histórica y la costumbre social, puede verse en el libro de Mr. Thornton sobre la *Superpoblación* [...] Este elemento histórico o social que entra en el valor del trabajo puede dilatarse o contraerse, o incluso extinguirse del todo, de tal modo que sólo quede en pie el *límite físico* [...] Si comparáis los salarios o valores del trabajo normales en distintos países y en distintas épocas históricas dentro del mismo país, veréis que *el valor del trabajo* no es, por sí mismo, una magnitud constante, sino variable, aun suponiendo que los valores de las demás mercancías permanezcan fijos.[5]

Y con mayor precisión agregaba Marx:

> Ahora bien, por lo que se refiere a la *ganancia,* no existe ninguna ley que le trace un *mínimo.* No puede decirse cuál es el límite extremo de su baja. ¿Y por qué no puede establecerse este límite? Porque si podemos fijar el salario *mínimo,* en cambio, no podemos fijar, el salario *máximo.* Lo único que podemos decir es que, dados los límites de la jornada de trabajo, el *máximo de ganancia* corresponde a la prolongación de la jornada de trabajo, en la medida en que sea compatible con las fuerzas físicas del obrero. Por tanto, el máximo de ganancia

[5] Marx, "Salario, precio y ganancia", en Marx, Engels, *Obras escogidas,* 2 t., Progreso, Moscú, 1971, t. I, pp. 423-24.

se halla limitado por el mínimo físico del salario y por el máximo físico de la jornada de trabajo. Es evidente que, entre los dos límites extremos de esta *cuota de ganancia máxima,* cabe una escala inmensa de variantes. La determinación de su grado efectivo se dirime exclusivamente por la lucha incesante entre el capital y el trabajo; el capitalista pugna constantemente por reducir los salarios a su mínimo físico y prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico, mientras que el obrero presiona constantemente en el sentido contrario. *El problema se reduce, por tanto, al problema de las fuerzas respectivas de los contendientes.*[6]

Puesto que "las fuerzas respectivas de los contendientes" determinan la distribución del nuevo valor creado entre el capital y el trabajo, ellas determinan igualmente la tasa de plusvalía. Esto debe entenderse en un doble sentido. En primer lugar, cuando la relación de fuerzas sociales y políticas es propicia, la clase obrera puede lograr la incorporación de nuevas necesidades —determinadas por las condiciones sociales e históricas y que deben ser satisfechas por el salario— al valor de la fuerza de trabajo,[7] es decir, que puede hacer aumentar este valor. Si las condiciones económicas son ventajosas, o sea, cuando hay una escasez aguda de mano de obra debido a un ritmo anormal de acumulación de capital, entonces el precio de la mercancía fuerza de trabajo (esto es, los salarios) puede también subir periódicamente por encima de su valor. A la inversa, cuando la relación de fuerzas sociales y políticas es desventajosa para la clase obrera, el capital puede lograr reducir el valor de la fuerza de trabajo aniquilando una serie de conquistas sociales e históricas de los trabajadores, esto es, eliminando parcialmente de su nivel de vida considerado normal ciertas mercancías que satisfacen sus necesidades. De modo similar, el capital es capaz de lograr la reducción del valor de la mercancía fuerza de trabajo por debajo de su valor, cuando la relación económica de fuerzas es particularmente desventajosa para la clase obrera.

El mecanismo inherente al modo de producción capitalista que nor-

[6] Ibid., p. 424 (subrayado nuestro).

[7] "La función principal de los sindicatos es que, al elevar las necesidades de los trabajadores, al elevar su standard acostumbrado por encima del mínimo físico para la existencia, crean un mínimo de subsistencia cultural y social, es decir un nivel de vida cultural particular de la clase obrera, por debajo del cual no pueden caer los salarios sin provocar inmediatamente una lucha y una resistencia unitarias. La gran importancia económica de la socialdemocracia consiste particularmente en el hecho de que, al elevar política e intelectualmente a las grandes masas de trabajadores, eleva su nivel cultural y por tanto sus necesidades económicas. Cuando, por ejemplo, se vuelve habitual para los trabajadores suscribirse a un periódico o comprar folletos, el nivel económico de vida del obrero se eleva en forma correspondiente y lo mismo ocurre, en consecuencia, con su salario." Rosa Luxemburgo, *Einführung in die Nationalökonomie,* Berlín, 1925, p. 275.

malmente limita el incremento del valor y los precios de los salarios es la expansión o reconstrucción del ejército industrial de reserva, determinadas por la propia acumulación de capital, o sea, por la aparición inevitable, en periodos de alza de salarios, de intentos de remplazar la fuerza de trabajo viva por máquinas en gran escala.[8] El descenso de la tasa de ganancia media que se produce como consecuencia de un incremento de la composición orgánica de capital y el alza de salarios, tiene el mismo efecto. Si la tasa de ganancia desciende por debajo del nivel necesario para promover una mayor acumulación de capital, entonces ésta caerá abruptamente. En la depresión resultante, la demanda de mercancía fuerza de trabajo disminuye rápidamente y se reconstruye el ejército industrial de reserva, lo cual frena el ascenso de los salarios o hace que éstos entren en descenso.

Sternberg, en su obra más importante, *Der Imperialismus,* hizo el primer intento de investigación del papel del ejército industrial de reserva como el regulador más importante de las fluctuaciones de los salarios, teniendo como marco de referencia la historia del modo de producción capitalista en las primeras décadas del siglo xx. Si bien Marx ya lo había señalado expresamente,[9] no se le puede negar a Sternberg el mérito[10] que le corresponde, aun cuando su trabajo revela muchos errores metodológicos y teóricos, criticados por Grossmann y otros.[11]

[8] "La paralización de la producción dejará ociosa a una parte de la clase obrera y, con ello, la parte que trabaja se verá colocada en condiciones en que no tendrá más remedio que acceder a una baja de salarios, incluso por debajo del nivel medio; operación ésta que tiene para el capital exactamente los mismos efectos que si, manteniendo el nivel medio de los salarios, aumentase la plusvalía relativa o absoluta [...] la baja de los precios y la lucha de la competencia sirven, además, de estímulo a cada capitalista para aumentar el valor individual de su producto total por encima de su valor general mediante el empleo de nuevas máquinas, de nuevos métodos de trabajo perfeccionado y de nuevas combinaciones, es decir, haciendo que disminuya la proporción del capital variable con respecto al constante y dejando con ello sobrante a una parte de los obreros, en una palabra, creando una superpoblación artificial." Marx, *El Capital,* cit., t. III, p. 252.

[9] Véase Marx, *El Capital,* cit., t. I, p. 539: "A grandes rasgos, el movimiento *general* de los salarios se regula exclusivamente por las *expansiones y contracciones del ejército industrial de reserva, que corresponden a las alternativas periódicas del ciclo industrial.*" Subrayado en el original.

[10] Sternberg, *Der Imperialismus*: especialmente los dos primeros capítulos. Es cierto que ocasionalmente, bajo la influencia de las teorías de Franz Oppenheimer, con las que estuvo de acuerdo en su juventud premarxista, pasa de un entendimiento correcto del papel regulador del ejército industrial de reserva en las *fluctuaciones de los salarios,* a una sobreestimación de ese papel como el determinante decisivo de la *manifestación* de la plusvalía, es decir, del *valor de la fuerza de trabajo* misma.

[11] Henryk Grossman, "Eine neue Theorie über Imperialismus und soziale Revolution", publicado originalmente en Grünberg, *Archiv für die Geschichte des Sozialismus und der Arbeiterbewegung,* vol. III, Leipzig, 1928. Nosotros nos referimos a su reproducción en Henryk Grossmann, *Aufsätze zur Krisentheorie,* Frankfurt, 1971, pp. 111-64.

Grossmann, en su crítica de Sternberg, refutó correctamente las formulaciones frívolas en las cuales éste se sintió obligado a mostrar las "deficiencias" de *El Capital* de Marx.[12] Pero en la crítica de Grossmann pasó por alto la esencia de la tesis de Sternberg, inadvirtiendo la importancia de las definiciones de los salarios que hace Marx (mucho más complejas de lo que Grossmann admite),[13] y por tanto no pudo establecer una mediación entre lo abstracto y lo concreto, en otras palabras, una mediación entre las leyes generales que determinan el valor de la mercancía fuerza de trabajo y el desarrollo concreto de los salarios en Europa occidental desde la segunda mitad del siglo pasado.

Debe recalcarse además expresamente que, tan pronto como los obreros logran eliminar en gran medida la competencia entre ellos mismos por medio de una fuerte organización sindical —ella misma determinada por una contracción de larga duración del ejército industrial de reserva— un nuevo incremento del desempleo no necesariamente conduce en forma automática a una baja en el precio de la mercancía fuerza de trabajo (salvo que dicho incremento asuma proporciones catastróficas). El desempleo, sólo puede ejercer este efecto indirectamente en primer lugar mediante el hecho de que los salarios reales de los sectores desorganizados de la clase obrera comienzan a caer como resultado de las relaciones desventajosas entre la demanda y la oferta de mano de obra, y, en segundo lugar, cuando la combatividad sindical de los sectores organizados se debilita. Esta segunda condición es, sin embargo, una mediación necesaria entre el desempleo creciente y los salarios reales en descenso. Si no se materializa, o no lo hace inmediata o suficientemente, entonces el desempleo creciente puede de hecho ir acompañado de un ascenso de los salarios reales, como se puede demostrar en los casos de Estados Unidos en 1936-39 o de Gran Bretaña en 1968-70. El capital tratará entonces de extender el volumen del desempleo de suerte que esta mediación prevalezca de todos modos, es decir, tratará de minar la solidaridad de clase entre los obreros empleados y los desempleados a tal grado que

[12] Entre otras cosas, Sternberg sostiene que Marx subestimó la importancia de los estratos medios pequeñoburgueses; que no se dio cuenta de que si la revolución socialista se posponía la economía europea y norteamericana dejaría de estar "madura para la socialización"; que la teoría marxista del salario era de pauperización absoluta, etcétera.

[13] Así, Grossman (op cit., pp. 137 ss.) olvida completamente la importancia del "elemento histórico y social" en la determinación del valor de la mercancía fuerza de trabajo, y habla de los costos "exactamente fijados" de la reproducción de ésta, sin tomar en cuenta que estos costos a su vez dependen de las necesidades particulares que deben satisfacer. En la p. 142 encontramos incluso una fórmula verdaderamente asombrosa para un escritor tan familiarizado con *El Capital*: "el salario, es decir, el valor de la fuerza de trabajo", donde debiera ser "el precio de la fuerza de trabajo".

el desempleo masivo deteriore a fin de cuentas la fuerza combativa de los asalariados organizados y todavía empleados.[14]

La lucha contra la extensión del desempleo se convierte entonces en una cuestión de vida o muerte para los obreros organizados.

Así viene a ser comprensible por qué la llamada "curva de Phillips" no posee la significación *automática y mecánica* que le atribuye su autor.[15] Phillips tenía la razón cuando se oponía a la superficial tesis liberal-reformista según la cual el "pleno empleo" se ha convertido en un proceso normal y duradero en la "economía social del mercado" o en la "economía mixta" de la "sociedad neocapitalista", y demostraba que hay una correlación decisiva entre la tasa de cambio de los salarios monetarios, por una parte, y el nivel del desempleo, o la tasa de cambio del desempleo, por la otra. Esto significa que el capitalismo, hoy como ayer, necesita el ejército industrial de reserva a fin de evitar un alza "excesiva" de los salarios reales, o de mantener la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia a un nivel que estimule la acumulación de capital. Pero Phillips se equivocaba al construir una relación mecánica y automática entre el nivel del desempleo (o tasa de cambio del desempleo) y el ritmo de la tasa de crecimiento de los salarios nominales, sin tomar en cuenta "las respectivas fuerzas de los contendientes". Esto último, sin embargo, in-

[14] El origen social y la composición del ejército industrial de reserva, o la proporción relativa de sus diferentes componentes, tiene gran importancia a este respecto. Rosa Luxemburgo, entre otros, resume esos componentes del modo siguiente: "El ejército industrial de reserva de los desempleados, sin embargo, pone lo que podríamos llamar un límite especial al efecto de los sindicatos: sólo el estrato más alto de los obreros mejor colocados, para quienes el desempleo es sólo periódico y, como decía Marx, 'fluido', tiene acceso a la organización sindical y a sus efectos. Los estratos más bajos del proletariado, que consisten en trabajadores no calificados de la construcción que migran constantemente del campo a la ciudad y todos los que tienen ocupaciones semirrurales irregulares, como la fabricación de ladrillos y de terraplenes, se avienen mucho menos a la organización sindical debido a las condiciones especiales y temporales inherentes a la naturaleza de su empleo y debido a su medio social. Finalmente, los estratos más bajos del ejército industrial de reserva, los desempleados que encuentran trabajo ocasional, los trabajadores domésticos y aun los pobres casualmente empleados, quedan completamente fuera del alcance de la organización. En general: cuanto mayor sea la miseria y la presión en una capa dada del proletariado, menor será la posibilidad de un sindicalismo efectivo. La eficacia de los sindicatos en el interior del proletariado es poco profunda sólo en el plano vertical, mientras que es, por el contrario, amplia en el plano horizontal. En otras palabras, aunque los sindicatos sólo incluyan una parte del estrato más alto del proletariado su efecto se extenderá a todo este estrato, porque sus logros beneficiarán a toda la masa de trabajadores empleados en las ocupaciones en cuestión." Rosa Luxemburg, *Einführung in die Nationalökonomie,* pp. 276-77. Una impresionante confirmación de este análisis en nuestros días, con relación a Estados Unidos, puede encontrarse en Michael Harrington, *The Other America,* Harmondsworth, 1963, pp. 36-39, 48-52, 88n.

[15] Phillips, "The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom". En *Economica,* vol. xxv, noviembre de 1958.

cluye no sólo la relación entre la demanda y la oferta en el "mercado de trabajo", sino además el grado de organización, la fuerza combativa y la conciencia de clase de la clase obrera.

Kindleberger intentó, en una forma menos mecánica que Phillips, hacer del incrementado flujo de fuerza de trabajo[16] el principal factor del crecimiento económico acelerado de Europa occidental y de Japón después de la segunda guerra mundial, tomando en cuenta al mismo tiempo el progreso tecnológico.[17] En su argumentación, Kindleberger se basaba en un ensayo de Lewis, que localizaba la principal causa de la acumulación acelerada de capital de la primera fase de la industrialización en la existencia de una abundante oferta de fuerza de trabajo (o, sea, de un ejército industrial de reserva permanente, real o potencial), rehabilitando así las tesis clásicas de Ricardo y Marx, aunque negando explícitamente su validez para los estados industriales "más maduros".[18] Sin embargo, dado que Kindleberger excluye de su modelo tanto la tasa de ganancia como la tasa de plusvalía (sólo el momento negativo de una prevención de una "inflación salarial" desempeña en su esquema un papel dinámico), resulta incomprensible por qué la descarga masiva de campesinos, artesanos o pequeños comerciantes, que desempeñó un papel crucial en la génesis del ejército industrial de reserva en Italia, Japón, Francia u Holanda, no tuvo el mismo efecto en una etapa anterior, es decir, antes de la segunda guerra mundial.

Todo este complejo de cuestiones, por supuesto, ha desempeñado un importante papel en la literatura marxista y no sólo en las tres polémicas más conocidas al respecto: la de Marx contra Lasalle y Weston; la de Rosa Luxemburgo contra Bernstein y la de Sternberg contra Grossmann. La tesis de la "pauperización absoluta", falsamente atribuida a Marx una y otra vez,[19] está en completa contradicción con su teoría, expresada en los pasajes antes citados, en el sentido de que son *dos* elementos —el fisiológico y el moral o histórico— los que determinan el valor de la mercancía fuerza de trabajo. Dado que el mínimo fisiológico, por su propia naturaleza, difícilmente permite una comprensión, es lógico que para Marx el elemento "variable" o "flexible" del valor de la mercancía fuerza de trabajo fuera el elemento histórico o moral. La fluctuación del ejército

[16] Antes que Kindleberger, e independientemente de él, nosotros señalamos ya la gran importancia de la reconstrucción del ejército industrial de reserva para el crecimiento acelerado del capitalismo en Europa occidental y en Japón después de la segunda guerra mundial. Cf. E. Mandel, "La economía del neocapitalismo", en *Ensayos sobre el neocapitalismo*. Ed. Era, México, 1971, p. 16.

[17] Charles P. Kindleberger, *Europe's Postwar Growth — The Role of Labour Supply*, Cambridge, EU, 1967.

[18] W. Arthur Lewis, "Development With Unlimited Supplies of Labour", en *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. XXII, mayo de 1954.

[19] Por ejemplo, de nuevo Kindleberger, op. cit., p. 20: John Strachey, *El capitalismo contemporáneo*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1974, pp. 111-14.

industrial de reserva y la etapa alcanzada por la lucha de clases en un momento dado son, por tanto, los factores determinantes en la expansión o contracción de las necesidades que deben satisfacer los salarios. Desde el punto de vista de la clase capitalista, la lucha en torno a la tasa de plusvalía es una lucha para restringir los salarios a las necesidades que son compatibles con un descenso del valor de la fuerza de trabajo (dado un incremento notable de la productividad del trabajo, no hay, por supuesto, ninguna razón por la cual este *descenso del valor* no pueda combinarse con un *aumento de la masa* de los bienes de consumo), mientras que, a la inversa, la clase obrera constantemente trata de lograr que los salarios satisfagan un número creciente de necesidades.

En oposición a la persistente leyenda de que Marx postuló que el obrero estaba condenado a salarios estancados o incluso descendentes pueden citarse numerosos pasajes de sus obras que rechazan explícitamente esta hipótesis.[20] En el tomo II de *El Capital* leemos:

> Lo contrario de lo que ocurre en los periodos de prosperidad y sobre todo en las épocas en las que florece la especulación, en las que, ya por otras razones, baja el valor relativo del dinero, expresado en mercancías (sin que, por lo demás, se opere una verdadera revolución de precios), en que, por tanto, aumenta el precio de las mercancías, independientemente de su propio valor. En estas épocas, no aumenta solamente el consumo de medios de vida necesarios; la clase obrera (*a la que ahora se incorpora activamente todo su ejército de reserva*) *participa también momentáneamente en el consumo de artículos de lujo normalmente inasequible a ella* y además en la clase de los artículos de consumo necesarios que en otras condiciones sólo son "necesarios" por regla general para la clase capitalista, lo que a su vez provoca un alza de los precios.[21]

Varios pasajes de los *Grundrisse* se refieren a este mismo complejo de problemas. Sólo es necesario citar tres de ellos. En el primero, Marx señala:

> Con excepción de sus propios obreros, la masa total de todos los demás obreros se presenta frente a cada capitalista no como obreros, sino como consumidores, como poseedores de valores de cambio (salario), de dinero, que ellos intercambian por la mercancía de aquél. Los obreros son otros tantos centros de la circulación, los cuales inician el acto del intercambio y conservan el valor de cambio del capital. *Constitu-*

[20] Roman Rosdolsky prestó un gran servicio al combatir esta simplificación: Rosdolsky, *Zur Entstehungsgeschichte des Marxschen "Kapital"*, vol. I, pp. 330 ss.
[21] Marx, *El Capital*, cit., t. II, p. 366 (subrayado nuestro).

yen una parte proporcionalmente muy grande aunque no tan grande como se imagina generalmente —*de los consumidores.* Cuanto mayor es su *número* —el número de la población industrial— y la masa de dinero de la que disponen, tanto mayor es la esfera del intercambio con el capital. Como hemos visto, el capital tiene la tendencia a acrecentar en lo posible la masa de la población industrial.[22]

En otro pasaje, escribe Marx:

[...] la participación del obrero en disfrutes superiores, incluso espirituales —la agitación en favor de sus propios intereses, el suscribirse a periódicos, asistir a conferencias, educar a los hijos, formar sus gustos, etcétera, la única participación suya en la civilización, participación que lo distingue del esclavo— sólo es posible económicamente si amplía la esfera de sus disfrutes durante la época de los buenos negocios [...] *In spite* de todas las frases "piadosas", [el capitalista] recurre a todos los medios para incitarlos a consumir, para prestar a sus mercancías nuevos atractivos, para hacerles creer que tienen nuevas necesidades, etcétera. Precisamente este aspecto de la relación entre el capital y el trabajo constituye un elemento fundamental de civilización; sobre él se basa la justificación histórica, pero también el poder actual del capital.[23]

En su cuestionable libro, *Die Theorie der Lage der Arbeiter*, que postulaba dogmáticamente la tesis stalinista de la "pauperización absoluta de la clase obrera", concepción muy en boga en aquel tiempo, Kuczynski tomó formalmente en cuenta la importancia de las necesidades incrementadas para cualquier evaluación del desarrollo de los salarios:

Ahora bien, si se consideran los últimos 150 años de la historia del capitalismo se puede decir con certeza que el elemento histórico en el valor de la fuerza de trabajo ha tenido una tendencia a aumentar.[24]

Sin embargo, Kuczynski trató de combinar la aceptación de un aumento de las nuevas necesidades históricas, a satisfacer por los salarios, con la postulación de un descenso en la satisfacción de las necesidades fisiológicas por debajo del nivel mínimo de existencia, sirviéndose de unas estadísticas bastante dudosas basadas en el desarrollo de ciertas tendencias nutricionales particulares. No hay, sin embargo, ningún fundamento para tal combinación peculiar que contradice la esencia misma del concepto del "mínimo fisiológico de existencia". Sería mucho más correcto comentar que: 1] un

[22] Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*, op. cit., t. I, p. 373 (subrayado nuestro).
[23] Ibid., t. I, p. 230.
[24] Jurgen Kuczynski, *Die Theorie der Lage der Arbeiter*, Berlín, 1948, p. 88.

aumento ininterrumpido de la intensidad del trabajo simultáneo al avance de la tecnología *debe* conducir a una tendencia de aumento de este mínimo de existencia, pues sin un aumento en los salarios reales la propia capacidad de trabajo del obrero se vería amenazada, y; 2] el capitalismo tiende a incrementar las necesidades de la clase obrera más de lo que aumenta los salarios reales, de tal modo que, aun con el alza de éstos, es posible que los niveles salariales permanezcan por debajo del valor de la fuerza de trabajo. El mismo Kuczynski señala estos dos momentos.[25]

Insistimos: si la fuerza combatiente y el grado de organización de la clase obrera son elevados, incluso una caída de los salarios reales como resultado de un alto desempleo sólo será transitoria y quedará compensada por un rápido incremento de los salarios en la fase subsecuente del ascenso industrial. Basta estudiar el desarrollo de los salarios en Estados Unidos de 1929 a 1937 o en Francia entre 1932 y 1937, para confirmar que a largo plazo ni siquiera un aumento o una expansión generalizada del desempleo puede causar automáticamente una baja en los salarios reales o un incremento en la tasa de plusvalía.

De este modo, la categoría del "valor de la mercancía fuerza de trabajo" adquiere toda su importancia, sin contradecir en forma alguna la determinación de los salarios por medio de las "fuerzas respectivas de los contendientes". *A corto plazo,* los salarios fluctúan alrededor del valor de la fuerza de trabajo, el cual se puede considerar como dado o correspondiente a un nivel de vida medio aceptado tanto por el capital como por el trabajo. *A largo plazo,* el valor de la mercancía fuerza de trabajo, sin considerar las fluctuaciones del valor de las mercancías necesarias para la satisfacción de las necesidades vitales "normales" de los obreros, puede incrementarse o declinar, dependiendo de que el proletariado, en el proceso de una enconada lucha de clases, logre incorporar nuevas necesidades en los niveles de vida aceptados como normales, o de que la burguesía logre eliminar de esos niveles necesidades anteriormente consideradas normales.

Si el capital, por otro lado, logra debilitar en forma decisiva, e incluso aplastar, a los sindicatos y a otras organizaciones de la clase obrera incluida su organización política; si el capital logra atomizar e intimidar al proletariado a tal grado que cualquier tipo de defensa colectiva se haga imposible y los obreros queden relegados una vez más al punto del cual partieron, o sea a la situación "ideal", desde el punto de vista del capital, de la competencia universal de los obreros entre sí, entonces es del todo posible: 1] utilizar la presión del desempleo para disminuir sensiblemente los salarios reales; 2] impedir que los salarios vuelvan a su

[25] Lenin afirmó inequívocamente que el capitalismo tiende a intensificar las necesidades del proletariado y con ello el elemento histórico social que interviene en el valor de la mercancía fuerza de trabajo. *Collected Works,* vol. I, p. 106.

nivel anterior, incluso en la fase de recuperación después de una crisis, esto es, reducir el valor de la mercancía fuerza de trabajo a largo plazo; 3] forzar la baja del precio de la mercancía fuerza de trabajo, por medio de manipulaciones, deducciones y diversos fraudes, incluso por debajo de este valor ya disminuido; y, 4] lograr simultáneamente un incremento significativo de la intensidad social media del trabajo e incluso intentar, como tendencia, la prolongación de la jornada de trabajo. El resultado de todos estos cambios, sólo puede ser un alza rápida y masiva de la tasa de plusvalía.

Esto fue exactamente lo que ocurrió en Alemania como consecuencia de la victoria del fascismo bajo Hitler. La presión del desempleo masivo había obligado el proletariado alemán a soportar significativas reducciones de salarios en los años de 1929-32. Estas reducciones fueron menos catastróficas en los salarios *reales* que en los *nominales,* pues hubo una baja simultánea en el precio de los bienes de consumo, pero fueron, ello no obstante, considerables. El salario-hora medio descendió de la cifra índice de 129.5 en 1929 a la de 94.6 en 1933, esto es, más del 35%. El salario-hora promedio de los obreros calificados en 17 ramas de la industria cayó de 95.9 pfennigs en 1928 a 70.5 pfennigs en 1933, esto es, en un 27%; en el caso de los obreros no calificados el descenso fue menos severo: de 75.2 a 62.3 pfennigs, o sea sólo un 17%. Estos porcentajes deben ser multiplicados por las horas disminuidas de las jornadas de trabajo. Sin embargo, debido a que el precio de los comestibles descendió en un 20% en el mismo periodo y los precios de los bienes industriales cayeron en forma similar, la declinación de los salarios reales no fue tan brusca como lo sugerirían las cifras de abruptos descensos de los salarios nominales. De cualquier forma, no fue tan grave como pudiera suponerse con un desempleo de cerca de 6 000 000 y un colapso catastrófico en las ganancias.[26] La tasa de plusvalía cayó —como sucede siempre en el caso de las crisis económicas severas— en parte debido a la desvalorización de las mercancías que encarnaban dicha plusvalía y parcialmente porque la plusvalía producida no podía ser realizada, pero ante todo debido a que la producción de la misma plusvalía declinaba a causa del trabajo de tiempo parcial y la reducción del número de horas de trabajo, ya que no es posible reducir el número de horas de trabajo necesarias para reproducir la fuerza de trabajo exactamente en la misma medida que la duración del total de la jornada de trabajo.[27]

[26] Charles Bettelheim, *La economía alemana bajo el nazismo.* Ed. Fundamentos, Madrid, 1972, t. II, pp. 100-01, t. I, pp. 27-28.

[27] Kuczynski calcula que los salarios brutos en moneda en la industria metalúrgica cayeron de una cifra índice de 184 en 1929 a 150 en 1930; en la industria química de 247 a 203, y en la industria en su conjunto de 215 a 177. En contraste, el índice de salarios realmente pagados se dice que cayó a la mitad, y el índice

¿Qué ocurrió, entonces, después de la toma del poder por los nazis? El salario-hora promedio aumentó en la tabla indicadora de 94.6 en el año de 1933 a 100 en 1936 y a 108.6 en 1939. A pesar del pleno empleo, por tanto, el salario-hora medio en 1939 quedó muy por debajo del nivel de 1929, cuando llegó a 129.5. La masa total de salarios y sueldos pagados en 1938 era todavía menor que la de 1929 (42 700 millones de marcos (RM) contra 43 000 millones de RM en 1929), mientras que al mismo tiempo el número total de asalariados había aumentado de 17.6 millones en 1929 a 20.4 millones en 1938.[28] Tomando en consideración el gran aumento en las deducciones salariales (las que se elevaron de menos del 10% a más del 20% de la masa total de salarios), se puede estimar que el ingreso anual realmente a disposición de los asalariados cayó de 2 215 RM en 1929 a 1 700 RM en 1938. Esto representa una caída de aproximadamente el 23%. El costo de la vida era, más o menos, 7% más alto en 1938 que en 1933 y, por tanto, probablemente, 10% más bajo que en 1929. Antes de la segunda guerra mundial por consiguiente, los salarios reales de los obreros alemanes bajo el nacionalsocialismo habían bajado más del 10% en relación al periodo precrisis, pese al considerable aumento en la producción (en 1938 era 25% mayor que la de 1929) y al incremento de la productividad media del trabajo (en 1938 era aproximadamente 10% más alta que en 1929) logrados bajo el dominio nazi.[29] No debe extrañar, pues, que en tales condiciones, la masa de ganancias se elevara espectacularmente de 15 400 millones de marcos en 1929 y 18 000 millones en 1932 a 20 000 millones en 1938 (estas cifras se refieren a todas las formas de ganancia, incluidas las comerciales y bancarias y las ganancias no distribuidas de las compañías.[30]

El alza en la tasa de plusvalía se dio, así, en una vasta escala. La parte de los sueldos y salarios en el ingreso nacional cayó del 68.8% en 1929 al 63.1% en 1938; la parte del capital aumentó del 21.0% al 26.6%. Este aumento en la tasa de plusvalía se puede calcular con mayor exactitud si se le compara con el peor año de la crisis, 1932. De 1932 a 1938 el total de salarios nominales disponibles para los asalariados aumentó en un 69%, el número de empleados en un 56%, el nivel de la producción en un 112% y el número de horas trabajadas en un 117%. Es apenas sorprendente entonces que en esas condiciones la masa de plusvalía directamente apropiada por el capital aumentara en un 146%.[31]

¿Cuáles fueron las causas económicas de este gran incremento de la

de salarios reales netos de 100 en 1928 a 64 en 1932, es decir, en su tercera parte. Esta última cifra debe considerarse críticamente. Jurgen Kuczynski, op. cit., vol. I, pp. 325-26, 329-30.

[28] Bettelheim, op cit., t. II, pp. 101 y 116.

[29] Ibid., pp. 117-19, 106.

[30] Franz Neumann, *Behemoth*, Nueva York, 1963, pp. 435-36.

[31] Ibid., pp. 435-36.

plusvalía? (Al parecer, virtualmente se duplicó, a juzgar por las relaciones de 8/26 y 20/35.)[32] En primer lugar, el aumento fue resultado de una prolongación significativa de la jornada de trabajo sin ningún ascenso considerable de los salarios reales. En el periodo de 1932-38 el salario nominal por trabajador subió en un 10% mientras que el costo de la vida aumentó un 7%. Simultáneamente, sin embargo, el número de horas laboradas por trabajador aumentó en 40% aproximadamente. La masa de plusvalía absoluta creció así en forma significativa. Aquí reside el secreto más importante del incremento excesivamente rápido de la masa de plusvalía y de la tasa de plusvalía bajo el régimen nazi.

En segundo lugar, sin embargo, el valor de la mercancía fuerza de trabajo reveló una tendencia a descender. Esto se debió a dos razones: por una parte, a que las necesidades que debían satisfacer los salarios eran menos numerosas que antes y, por otra parte, a que hubo una baja importante en la calidad de las mercancías disponibles para satisfacer tales necesidades. Por ejemplo, hubo una declinación abrupta en la construcción civil, o sea, un deterioro de las condiciones de vivienda de los obreros (de 2 800 millones de marcos gastados en 1928 a 2 500 millones gastados diez años más tarde, con una población trabajadora mucho mayor, un cambio equivalente a un deterioro del 20% por obrero en construcción de viviendas). Hubo también un alza significativa en el precio de los textiles: en promedio, los textiles aumentaron un 26% entre 1932 y 1938.[33] Hubo un alza visible en la parte del gasto dedicada a la alimentación y otras necesidades, lo que en la historia del capitalismo siempre ha sido un indicio de una caída del valor de la mercancía fuerza de trabajo.[34] El deterioro de la calidad de los bienes de consumo se expresó tanto en los bienes de consumo industriales (ropa hecha con materiales sintéticos) como en los víveres.

En tercer lugar, los vendedores de la mercancía fuerza de trabajo no podían aprovecharse de las condiciones más propicias del mercado de trabajo después de la desaparición del desempleo para incrementar el

[32] 8 mil millones de marcos alemanes de ganancia contra 26 mil millones en salarios y sueldos disponibles en 1932; 20 mil millones de ganancia contra una entrada disponible de asalariados de 35 mil millones de marcos en 1938. Estas cifras no corresponden exactamente a las categorías de plusvalía y de capital variable en Marx, pero sirven como indicadores. Más adelante se aclara más ampliamente este problema.

[33] Entre abril de 1933 y abril de 1941, el costo de la ropa para el consumidor medio subió casi un 50%: Neumann, op. cit., p. 506. Kuczynski dice que el aumento neto de viviendas en 1938 —unas 285 269— estuvo incluso por debajo del nivel de 317 682, en 1929, Kuczynski, op. cit., vol. II, pp. 210-11.

[34] Los costos de los alimentos subieron menos que los demás componentes del costo de la vida, con la excepción de las rentas: especialmente, menos que los textiles y los bienes de consumo industriales. En la víspera de la segunda guerra mundial, la producción per cápita de bienes de consumo seguía exactamente al nivel precrisis de 1928: Bettelheim, op. cit., t. II, p. 98.

precio de venta de su mercancía. Una vez que dicho precio cayó por debajo de su valor corriente bajo la presión de la gran depresión, permaneció en ese nivel durante el auge que siguió. Los nazis realizaron así el primer "milagro económico alemán", reduciendo permanentemente el valor de la mercancía fuerza de trabajo y al mismo tiempo deprimiendo el precio de la fuerza de trabajo incluso por debajo de su valor a pesar del pleno empleo.

No es difícil localizar el secreto político y social que explica este "éxito". El aplastamiento de los sindicatos y otras organizaciones obreras y la atomización, la intimidación y la desmoralización resultantes, condenaron a toda una generación de trabajadores a la práctica de su capacidad de autodefensa. En la "lucha incesante entre el capital y el trabajo" una de las partes contendientes tenía las manos atadas y la cabeza aturdida. Las "respectivas fuerzas de los contendientes" habían sido decisivamente inclinadas a favor del capital.

Aun bajo condiciones en que la clase obrera está completamente atomizada, las leyes del mercado que determinan las fluctuaciones a corto plazo en el precio de la mercancía fuerza de trabajo no desaparecen. Tan pronto como el ejército industrial de reserva se contrajo en el Tercer Reich, los obreros pudieron intentar a través de una rápida movilidad laboral —por ejemplo, ingresando en la industria pesada o en la de armamentos, que pagaban tasas más altas de salarios y tiempos extras— la obtención por lo menos de mejoras modestas en sus salarios, incluso sin la acción sindical. Sólo una violenta intervención del Estado nazi para sostener la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia, en la forma de una *prohibición* legal del cambio de trabajo y *atando obligatoriamente* a los obreros a sus empleos, fue capaz de evitar que la clase obrera utilizara las condiciones más propicias del mercado de trabajo.[35] Esta abolición de la libertad de movimiento del proletariado alemán fue una de las demostraciones más notables de la naturaleza de clase capitalista del Estado nacionalsocialista.[36]

En los otros países imperialistas de importancia decisiva para el destino de la economía capitalista mundial, se dio un proceso similar en vísperas de la segunda guerra mundial y durante la misma. Éste fue el caso, en especial, de Italia, Francia, Japón y España. Sylos-Labini sugiere que en Italia los salarios reales de los obreros cayeron de la cifra de 56 de

[35] Sobre la restricción a la libertad de movimientos de los asalariados en el Tercer Reich desde 1936, véanse entre otros Kuczynski, op. cit., vol. II, pp. 119-21, 195-98; Neumann, op. cit., 341-42, 619.

[36] Véase Neumann, op. cit., pp. 344-48, sobre casos en que los asalariados reaccionaron ante algunas de las medidas coercitivas más severas del Tercer Reich frenando el ritmo de su trabajo y tuvieron éxito parcial; por ejemplo, ese tipo de acción condujo a que se abandonara la decisión de abolir la paga especial por horas extras o trabajo dominical.

un índice *ad hoc* en 1922 a 46 en 1938.[37] Después de la Liberación, los salarios permanecieron congelados en los niveles fascistas y sólo en 1948 recuperaron el nivel de 1922. Desde entonces se elevaron muy lentamente hasta 1960, cuando lograron llegar a 70. En España, las fuentes oficiales indican una declinación del ingreso real *per capita* de 8 500 pesetas en 1935 a 5 400 pesetas en 1945, de acuerdo con los valores monetarios de 1953, lo que significa, por supuesto, que la caída de los salarios reales fue mucho mayor.[38] Entre 1945 y 1950, el costo de la vida aumentó en un 60%, mientras que los salarios permanecieron bloqueados. Fue sólo después de 1950 cuando comenzó una lenta recuperación de los salarios reales, que, sin embargo, llegaron probablemente al nivel de 1935 a fines de la década del cincuenta. Mientras tanto, la producción industrial española se había duplicado.

El caso de Japón es el más claro de todos. Hay cierta discrepancia en cuanto a la determinación de los niveles salariales durante la instauración de la dictadura militar fascista antes de la segunda guerra mundial. Sin embargo, el abrupto aumento de la parte de los salarios gastada en alimentos, de 34.4% en 1933-34 a 43.5% en 1940-41, y la consiguiente disminución en el por ciento gastado en ropa, recreación, salud y servicios personales, de 25.4% en 1933-34 a 21.75% en 1940-41, es una prueba inequívoca de una caída del nivel de vida de las masas. Éste, naturalmente, sufrió un nuevo golpe catastrófico durante la segunda guerra mundial. Después los salarios fueron bloqueados a un nivel muy bajo durante la ocupación norteamericana. Aumentaron lentamente con el inicio del auge de posguerra, pero en su conjunto siguieron siendo extremadamente modestos mientras subsistió un ejército industrial de reserva en escala masiva en el campo, que suministraba a la industria japonesa una fuente constante de mano de obra barata. En 1957-59, el consumo anual de azúcar per cápita en Japón era de 13 k, contra 50 en Gran Bretaña, 40 en Finlandia y 18 en Ceylán; el consumo de proteínas diarias era de 67 gr. contra 86 en Gran Bretaña, 78 en Siria y 68 en México. El aumento de los salarios fue tan lento en comparación con la producción y la productividad, que en la década de los cincuenta la parte de los sueldos y salarios en el valor bruto de la industria de transformación (establecimientos con 4 o más empleados) declinó de hecho, incluso en las estadísticas oficiales, de 39.7% en 1953 a 33.7% en 1960.[39] Shinohara hace el siguiente comentario tajante:

En general, una economía con un exceso de fuerza de trabajo tiene

[37] Véase Paolo Sylos-Labini, *Saggio sulle classi sociali*. Bari, 1974, p. 185.

[38] Juan Clavera, Joan Esteban, Antonio Mones, Antoni Monserrat, Ros Rombravella, *Capitalismo español: de la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Madrid, 1973, vol. I, p. 51; vol. II, pp. 30, 27, 26.

[39] Shinohara, op cit., p. 273; Bieda, op cit., pp. 4-5.

muy grandes posibilidades de realizar una tasa de crecimiento más alta [es decir, una tasa más alta de acumulación debido a una tasa de ganancia más alta, EM] que una que no tiene esas condiciones de abundancia de mano de obra, si las demás circunstancias son iguales. Esto no sólo se debe a que la fuerza de trabajo no producirá un cuello de botella en dicha economía, sino a que los salarios relativamente bajos combinados con altos niveles de tecnología importada darán como resultado precios más bajos y una expansión de las exportaciones.[40]

En estas circunstancias, no existe ningún misterio en cuanto al nivel excepcionalmente alto de los "ahorros" —es decir plusvalía, acumulación de capital e inversiones— que se alcanzó durante el notable auge de posguerra en Japón.

También es instructivo considerar con más detenimiento el ejemplo de la economía de Estados Unidos. El examen del caso norteamericano es más difícil debido a que el proceso fue menos tajante en Estados Unidos que en la Alemania nazi. Durante la segunda guerra mundial, tanto el gasto de los salarios obreros como la acumulación real de capital fueron refrenados. Se creó así una masa de demanda frustrada, que sólo condujo a un alza claramente expresada de la tasa de plusvalía en el periodo posterior inmediatamente a la guerra. T. N. Vance ha calculado este desarrollo[41] en la forma siguiente:

Año	*Capital variable (en miles de millones de $)*	*Plusvalía*	*Cuota de plusvalía*
1939	43.3	39.9	92%
1940	46.7	46.3	99%
1944	98.8	103.0	104%
1945	98.1	104.7	107%
1946	92.6	106.3	115%
1947	98.9	119.6	121%
1948	105.4	136.3	129%

Una confirmación indirecta de esta tendencia se encuentra en la rápida declinación de la parte del consumo privado en el producto neto social de Estados Unidos. Mientras que este último subió, de un índice de 100 en 1939, a 178 en 1945 y a 158 en 1953, el consumo privado sólo subió de 100 en 1939 a 118 en 1945 y a 135 en 1953. A precios fijos, el consumo privado per cápita en 1953 era sólo un 11.5% más alto que

[40] Ibid., pp. 64, 13.
[41] T.N. Vance, *The Permanent War Economy*, Berkeley, 1970, p. 23.

en 1939, a pesar de un incremento masivo en la producción, y esto ni siquiera toma en cuenta la estratificación de clase de este consumo privado.[42] El marxista polaco Kalecki llegó a una conclusión similar: según él, la parte del consumo privado en el producto nacional bruto de Estados Unidos cayó de 78.7% en 1937 a 72.5% en 1955, mientras que en el mismo periodo la parte de la acumulación privada de capital se elevó de 16.4% a 21.4%.[43] Baran y Sweezy, por su parte, calcularon que la parte del "ingreso por propiedad" (plusvalía) en el ingreso nacional total de Estados Unidos (26 600 millones de dólares en 1945 y 58 500 millones en 1955, de un ingreso nacional de 181 500 millones de dólares en 1945 y de 331 000 millones en 1955) se elevó del 14.7% al 17.7%.[44]

Varios índices similares para Japón confirman esta tendencia general. De acuerdo con las estadísticas oficiales, el consumo privado cayó del 60.4% del producto nacional bruto en 1951, a 54.9% en 1960 y a 51.1% en 1970. Al mismo tiempo, el gasto en la compra privada de capital fijo se elevó de 12.1% del PNB en 1951 a 20.3% en 1960. En la década del sesenta, este por ciento cayó, bajo la influencia de la recesión, las amortizaciones crecientes y las inversiones en *stocks*. La formación de capital continuó ascendiendo, sin embargo, y había llegado a más del 35% del PNB en 1966 (en comparación con el 27% en el año 1951).

La aplicación de las categorías de Marx a estas series de cifras debe, por supuesto, realizarse con extrema precaución. Los cálculos oficiales de los agregados pueden reducirse a estas categorías sólo mediante cálculos muy complicados. Desde el punto de vista de la teoría del valor de Marx, los cálculos oficiales contienen numerosas cantidades que se superponen.[45] De acuerdo con esta teoría, parte de la suma de los sueldos y salarios no pertenece ni al capital variable desembolsado anualmente ni a las cantidades anuales de plusvalía; esto atañe, sobre todo, a los salarios de los empleados en el comercio y en todas las esferas en que el capital se invierte precisamente con el objeto de obtener parte de la plusvalía creada en otros sectores, pero que por sí mismas no producen plusvalía. Parte de esta suma de salarios obviamente pertenece además a la plusvalía y no al capital variable: el ingreso de los administradores, los altos empleados en la industria y en el aparato estatal, etcétera. Otra parte de los sueldos y salarios (y del producto social) representa ingresos que se han

[42] Ibid., pp. 15, 16.

[43] Michael Kalecki, "Economic Situation in the USA as Compared with Pre-War", manuscrito de la traducción inglesa de un artículo publicado en la revista polaca *Ekonomista* en 1956 y amablemente proporcionado a nosotros por los editores de Monthly Review Press.

[44] Baran y Sweezy, *El capital monopolista*, cit., pp. 304-06. A estas cifras les añaden los autores una parte de la plusvalía supuestamente "oculta" en los márgenes de depreciación. Nosotros hemos vuelto a restarla.

[45] Examinamos más ampliamente estas cantidades superpuestas en el capítulo XIII del presente trabajo.

gastado dos o tres veces (incluyendo los salarios de los empleados del sector de los servicios). Éstos tendrían que ser restados con el objeto de calcular la tasa de plusvalía.[46]

Sea como fuere, una comparación entre los cálculos oficiales de la parte que ocupa la suma de sueldos y salarios y la masa de ganancias en el producto nacional, ciertamente ofrece una *indicación* segura del desarrollo a mediano plazo de la tasa de plusvalía, pues es improbable que la corrección necesaria de estos agregados para alinearlos con las categorías marxistas pueda alterar en alguna forma decisiva las proporciones entre ellos en estos periodos de tiempo.

Es preciso subrayar, sin embargo, que existe una diferencia fundamental entre los "milagros económicos" de Italia, Alemania occidental y Japón en la década de los cincuenta y el crecimiento económico de Estados Unidos en la década de los sesenta por un lado, y el desarrollo anterior a la guerra en la Alemania nazi y Japón, por otro lado: pues a pesar de que se dio un marcado aumento en la tasa de ganancia y de plusvalía en la Alemania nazi y en el Japón fascista, *no* hubo un incremento significativo en las inversiones civiles privadas. Virtualmente todo el aumento en las inversiones debe atribuirse a la iniciativa del Estado o de la industria de armamentos. No es posible, por tanto, descubrir en la economía nazi los elementos de un proceso acumulativo a largo plazo. Lo mismo se puede decir, *mutatis mutandis*, de la economía de guerra de Estados Unidos en el periodo de 1941-44. Por contraste, el ascenso de la tasa de plusvalía en el periodo de la posguerra en Alemania occidental, Japón, Francia, Italia y Estados Unidos, tanto en la primera mitad de la década del cincuenta como en la primera mitad de la década del sesenta, sí condujo de hecho a una poderosa expansión de las inversiones civiles privadas, en otras palabras, al crecimiento acumulativo de la economía fuera de la esfera de los armamentos.

En 1938, las inversiones privadas en la industria alemana eran sólo un 25% mayores que las de 1928, mientras que en 1937 eran todavía más bajas que el nivel anterior a la crisis, aun en cifras absolutas. Es interesante comparar estas cifras con el índice general de la producción industrial que, si tomamos el año de 1928 = 100, llegó a 117 en 1937 y a 125 en 1938.[47] En otras palabras: fue sólo después de cinco años de eco-

[46] Tanto Vance como Baran y Sweezy tratan de hacer esas correcciones pero lo hacen de un modo muy inadecuado. Vance calcula el ingreso de los asalariados (incluida la agricultura) deduciendo los salarios más altos (más de $1 000 al año), pero luego resta esta suma del producto social neto para determinar la plusvalía. Por tanto retiene tanto las cantidades superpuestas que abarcan renglones no del todo distintos como la inclusión de una parte del *capital* social en el cálculo del valor nuevo creado cada año (op. cit., p. 23). Baran y Sweezy proceden de un modo similar y además suman una parte del *valor retenido* anual del capital fijo a la plusvalía producida, es decir, al *nuevo valor*.

[47] Bettelheim, op. cit., t. II, p. 120.

nomía nazi, cuando el rearme estaba en pleno auge y la segunda guerra mundial a punto de estallar, que las inversiones privadas se canalizaron nuevamente hacia la producción industrial en una proporción similar a la que habían logrado antes del estallido de la gran depresión.

En Estados Unidos las inversiones privadas brutas permanecieron por debajo del nivel de 1929 durante todo el periodo de 1939-45, con la excepción del año 1941. En 1946-47 se sobrepasó el nivel de 1929, pero el promedio para el periodo de 1940-47 arroja una suma de inversión bruta privada anual que es *inferior* en 21% al nivel de 1929 (cálculos con precios fijos).[48] Incluso el promedio para el periodo de 1945-47 queda un poco por debajo del nivel de las inversiones brutas de 1929, en tanto que la producción de la industria manufacturera en estos tres años *excedió* el nivel de 1929 por un promedio de 78% y el producto social bruto privado fue 54% más alto. Este retraso de las inversiones privadas se aplica por tres causas principales:

1] Antes de la introducción de la economía de guerra propiamente dicha (en Alemania) o inmediatamente después de su final (en Estados Unidos), el estancamiento relativo de los salarios reales y del consumo privado constituían un límite que restringía el aumento de la actividad inversionista en el sector II. Esto afectaba inevitablemente las expectativas del mercado y, por tanto las inversiones en el sector I.[49]

2] Después de que la economía de guerra alcanzó su pleno desarrollo, el volumen de los medios de destrucción producidos (sector III), creció tan rápidamente que las condiciones materiales apenas eran suficientes para una muy modesta extensión de la reproducción o no permitían reproducción alguna. Puesto que los bienes del sector III no entran en el proceso de reproducción, se desarrolló una brecha creciente entre el aumento de la producción industrial absoluta y las posibilidades de un futuro crecimiento. Si, por ejemplo, el índice de la producción subió de 100 a 150 en el transcurso de 4 años, pero 35 de estos puntos representaban bienes del sector III, sólo 115 (150-35) estarían disponibles para la producción en los sectores I y II. Aun más, de estos 115, digamos 20 puntos en el sector I y 15 puntos, en el sector II, hubieran tenido que ser desviados a la producción del sector III, de tal forma que, de hecho, en comparación con el año base (digamos 1940), la reproducción en los sectores I y II más bien habría retrocedido que avanzado (pues sólo quedan 80 puntos a disposición de los dos sectores productivos para reproducción

[48] Oficina del Censo, Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Long Term Economic Growth*, p. 171. Estas cifras representan la inversión de toda la economía, y por tanto, también de la construcción de viviendas, etcétera.

[49] Sobre Alemania, véase Bettelhiem, op. cit. t. II, pp. 129, 130-31, 178-79, donde hay un análisis, entre otras cosas, de la sobrecapacidad significativa de la industria ligera en 1929.

en comparación con 100 al comienzo del periodo de cuatro años).[50] En otras palabras, *a largo plazo una economía armamentista es funcional para la acumulación de capital sólo si absorbe capitales excedentes, sin desviar también hacia la industria armamentista los capitales necesarios para la reproducción ampliada de los sectores I y II.* Una economía de guerra y de armas que sobrepasa este punto aniquila en grado creciente las condiciones materiales para la reproducción ampliada, y a largo plazo obstruye más que promueve, la acumulación de capital.

3] Tal como lo calculó Kuczynski con base en estadísticas oficiales,[51] la productividad media del trabajo en la industria alemana de bienes de consumo de hecho *cayó* en 1937 por *debajo* del nivel de 1932. En su conjunto, por tanto, la dictadura nazi fue incapaz de lograr un aumento en la plusvalía *relativa*, y sólo pudo aumentar la tasa de plusvalía al incrementar la plusvalía *absoluta* por medio de la reducción del valor de la mercancía fuerza de trabajo. Las posibilidades para hacer esto eran, por supuesto, limitadas. Por contraste, el método característico de extracción de plusvalía en el capitalismo tardío es a través del aumento de la plusvalía *relativa*.

La importancia de estas consideraciones es que muestran que los gastos incrementados en armamentos no pueden por sí mismos generar una aceleración a largo plazo de la acumulación, y que un continuo aumento de gastos en armamentos no puede, al final de cuentas, superar los límites de la valorización de capital. Otros dos factores adicionales fueron necesarios para el gran incremento de la tasa de plusvalía en Alemania después de 1933 y de nuevo después de 1948, y en la mayoría de los países imperialistas después de 1945, y que de hecho condujeron a una aceleración de larga duración de la acumulación de capital, o sea, a "una onda larga con una tonalidad básicamente expansiva". Estos factores fueron *un mercado en constante expansión y condiciones en las que esta expansión no disminuía rápidamente la tasa de plusvalía, o no causaba un rápido descenso de la tasa de ganancia.* En la situación concreta posterior de la segunda guerra mundial, esta combinación no podía crearse mediante una expansión geográfica del mercado, sino únicamente por medio de una transformación tecnológica del sector I. Sólo una transmutación tan fundamental como ésta podía conducir, simultáneamente, a un crecimiento acumulativo en todas las ramas de la industria y un alza significativa en la productividad del trabajo, a un gran incremento en la producción de plusvalía relativa junto a una expansión del mercado de venta de los bienes de consumo (por lo tanto, también, a un aumento de los ingresos reales de los asalariados). Un prerrequisito de esta constelación era que el nivel superior al promedio de la tasa de plusvalía debido al proceso de

[50] Véase un examen más amplio de esto en el capítulo IX del presente trabajo.
[51] Kuczynski, op. cit., vol. II, p. 143.

reconstrucción del ejército industrial de reserva (y debido, también, al debilitamiento relativo de la fuerza combativa de los obreros como resultado de factores subjetivos) permaneciera vigente.

Fue precisamente esta configuración la que produjo el "milagro económico alemán" después de la reforma monetaria de 1948 y, con variaciones menores, todos los demás "milagros económicos" de los países imperialistas después de la segunda guerra mundial. Durante diez años, de 1949 a 1959, la parte de los sueldos y salarios de los trabajadores en el ingreso nacional alemán fue inferior a los niveles de 1929 y 1932.[52]

Año	*Ingreso nacional (miles de millones de marcos alemanes* RM *y* DM*)*	*Ingreso bruto del trabajo empleado*	*II como % de I*
1929	42.9	26.5	61.9%
1932	25.3	15.6	61.8%
1938	47.3	26.0	54.9%
1950	75.2	44.1	59.1%
1959	194.0	116.8	60.2%

Si calculamos la *parte relativa de los salarios,* dividiendo el ingreso por trabajador por el producto social por habitante (esto es, tomando en cuenta el hecho de que desde 1929 ha habido un aumento significativo, de aproximadamente 62% a más del 80%, en la parte de los asalariados en toda la población empleada), llegamos al resultado que de un índice de 150 en 1929, cayó a 140 en 1950, a 128 en 1952, a 121 en 1955 y a solamente 117 en 1959. Para entonces la parte relativa de los salarios había caído incluso por debajo del nivel nazi de 1938, cuando llegó a 125.[53] En esta ocasión, sin embargo, el alza de la tasa de plusvalía fue acompañada no por un estancamiento relativo en la productividad del trabajo como en el quinquenio de 1933-38, sino por un alza extremadamente rápida de la productividad del trabajo, debida a una acelerada innovación tecnológica. Más aún, la canalización de millones de refugiados, campesinos, pequeños comerciantes y amas de casa hacia el proceso pro-

[52] Para los años 1929, 1932, 1938: cifras de la Oficina de Estadísticas, recalculadas para el área de la República Federal (excluyendo el Sarre y Berlín), por H.O. Draker, "Internationale Wirtschaftstatistiken I", en *WISO — Korrespondenz fur Wirtschafts-und Sozialwissenschaften,* n. 22, 15 de noviembre de 1960, p. 1 054. Para los años 1950 y 1959, *Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesaftwirtschaftlichen Entwicklung.* Drucksache VI/100 des Deuschen Bundestages, sexto periodo electoral, 1o. de diciembre de 1969.

[53] Cálculo nuestro, sobre la base de las cifras oficiales relativas al producto interno burto, la población y el ingreso bruto por trabajo dependiente por asalariado empleado promedio.

ductivo garantizó una reconstrucción del ejército industrial de reserva que mantuvo la parte de los salarios del nuevo valor creado por debajo de ciertos límites. Sólo con el advenimiento del pleno empleo en 1960, cuando el número de plazas vacantes era mayor que el número de desempleados (a pesar de la introducción de millones adicionales de trabajadores, esta vez del extranjero), se detuvo el descenso de la parte de los sueldos y salarios en el ingreso nacional. Al mismo tiempo, se inició una declinación de la tasa de plusvalía y de la tasa general de ganancia, que la clase capitalista trató entonces de frenar acelerando la automatización, lo que a su vez condujo a la recesión de 1966-67.[54]

La importancia de la migración internacional de la fuerza de trabajo debe recalcarse en este contexto. Aumentó espectacularmente desde el momento en que el ejército industrial de reserva interno desapareció virtualmente en Alemania occidental. En julio de 1958, había sólo 127 000 trabajadores extranjeros en la República Federal y sólo 167 000 en julio de 1959. Su número comenzó a ascender de 279 000 a mediados de 1960, 507 000 a mediados de 1961, 811 000 a mediados de 1963, 933 000 a mediados de 1964, superó el millón a mediados de 1965, llegó a 1 300 000 a mediados de 1966 y alcanzó la cifra de 2 000 000 en 1971.[55] Sin este éxodo de fuerza de trabajo proveniente del sur de Europa, que le permitió reconstruir su ejército industrial de reserva, el capitalismo alemán occidental no hubiera podido realizar su formidable expansión de la producción en los años sesenta sin sufrir una caída catastrófica de la tasa general de ganancia. Lo mismo se puede decir, *mutatis mutandis*, de Francia, Suiza y los países del Benelux, que en su conjunto absorbieron en su proletariado otros 2 000 000 en el periodo de 1958-71 de trabajadores extranjeros.

Podemos recapitular ahora para explicar la combinación específica que hizo posible el crecimiento acumulativo a largo plazo de las economías de los países imperialistas en el periodo de 1945-65, en contraste con el periodo nazi o el de la segunda guerra mundial. Fueron dos procesos de larga duración los que conformaron dicha combinación específica: un incremento a largo plazo de la tasa de ganancia y una expansión a largo plazo del mercado por medio de la innovación tecnológica acelerada, o, en otras palabras, el incremento a largo plazo de la tasa de plusvalía que fue acompañado por un ascenso de los salarios reales. Pero la dictadura nazi y la segunda guerra mundial crearon estas precondiciones decisivas para un desarrollo tan ventajoso del capital, en cuanto que hicieron posible un incremento radical de la tasa de plusvalía y una erosión radical

[54] Calculada por el método antes empleado, la tasa de ingreso bruto por asalariado/producto interno bruto por habitante ascendió de nuevo a 137 en 1966.

[55] Mario Nikolinakos, *Politische Ökonomie der Gastarbeiterfrage*. Hamburgo, 1973, p. 38.

del valor de la fuerza de trabajo, lo que había sido imposible de realizar en las condiciones "normales" y "pacíficas" después de la primera guerra mundial, debido al gran fortalecimiento de la fuerza combativa del proletariado bajo la influencia de la revolución rusa y la ola internacional de erupciones revolucionarias.

La absorción en Alemania occidental de 10 millones de refugiados y de millones de trabajadores extranjeros en el periodo de posguerra tuvieron sus equivalentes en Italia con la incorporación de millones de campesinos y de habitantes rurales del sur de Italia a la industria del norte del país; en Japón con la absorción de otros tantos millones de campesinos y trabajadores ocupados en los sectores tradicionales por la gran industria moderna japonesa con efectos similares; en Estados Unidos por la absorción en la fuerza de trabajo urbana de más de 10 millones de mujeres casadas, junto con más de 4 millones de granjeros, aparceros y trabajadores agrícolas. También en el Japón, cuando empezó a agotarse la fuente del ejército industrial de reserva en el campo y en el sector "tradicional" de la industria ocurrió una incorporación excepcional de mujeres en la fuerza de trabajo asalariada durante el prolongado auge de la posguerra: de hecho, el número de mujeres japonesas empleadas aumentó de 3 millones en 1950 a 6.5 millones en 1960 y a 12 millones en 1970. Estos movimientos fueron la precondición necesaria y suficiente para la persistencia a largo plazo de una tasa de plusvalía superior a la media, o, en otras palabras, del bloqueo a largo plazo de la tendencia descendente de la tasa general de ganancia, lo que resultó un crecimiento excepcional de la acumulación de capital a largo plazo. De esta suerte, entre 1950 y 1965 aproximadamente 7 millones de trabajadores emigraron del campo a la ciudad.[56] En el mismo periodo, el número de trabajadores asalariados en la industria manufacturera se duplicó: de 4.5 a 9 millones. La suma total de sueldos y salarios pagados por la industria manufacturera (incluidos los empleados altamente remunerados, que deben ser considerados más como parte de la plusvalía que del capital variable) se elevó de 744 000 millones de yens en 1955 a 2 billones 733 500 millones de yens en 1963, mientras que el valor agregado de la industria manufacturera aumentó de aproximadamente 1 990 millones de yens a 7 459 millones de yens en el mismo periodo, y las inversiones anuales en nuevo capital fijo en la misma industria aumentó de 288 000 millones a 1 billón 750 000 millones de yens.[57] El secreto de este imponente crecimiento es fácil de ver: entre 1960 y 1965 los salarios reales *per capita* en la industria manufacturera aumentaron sólo en un 20%, mientras

[56] Masayoshi Namiki, *The Farm Population in Japan 1872-1965*. Agricultural Development Series, n. 17, Tokio (sf), pp. 42-43.

[57] Ministerio de Comercio e Industria Internacionales, *Statistics on Japonese Industries 1966*, Tokio, 1966, pp. 26-27, 87.

que la productividad física del trabajo por empleado aumentó en un 48%:[58] de ahí el vasto aumento en la producción de plusvalía relativa.

Esta disminución de la parte relativa de los salarios también puede demostrarse en el caso de Holanda, donde la parte de los sueldos, salarios y gastos sociales en el ingreso nacional permaneció virtualmente inalterada entre 1938 y 1960 (1938: 55.9%; 1956: 55.3%; 1960: 56.6%) mientras que en el mismo periodo la parte de los asalariados dentro de la población trabajadora subió de 70% en 1938 al 78.8% en 1960.

El desarrollo a largo plazo de la relación entre el ingreso del trabajo y el ingreso del capital en la industria y la pequeña manufactura como lo muestra Hoffmann en el caso de Alemania, y la relación a largo plazo entre el ingreso del trabajo y el ingreso del capital en la industria manufacturera tal y como se revela en las estadísticas oficiales de Estados Unidos, son indicadores claros de las ondas largas en la autoexpansión del capital. De nuevo, son sólo indicadores y no series de cifras que correspondan exactamente a las categorías de Marx. Hoffmann dedujo el ingreso de los empleados con altos ingresos del ingreso del trabajo, pero fue incapaz de incluir en el ingreso del capital en la industria y la pequeña manufactura aquella parte de la plusvalía que, aunque ciertamente se produce allí, es apropiada fuera de dicho sector. A pesar de esto, hay una clara evidencia de un alza y una caída a largo plazo de la tasa de plusvalía, que contradice la reiterada tesis de "una parte constante del trabajo en el producto neto",[59] que la Escuela de Cambridge en particular, y los economistas académicos en general, consideran virtualmente como un axioma.

Año	*Ingreso del capital (I) en la industria y pequeña manufactura alemanas*	*Ingreso del trabajo en la industria y pequeña manufactura alemanas*	*I/II en %*
1870	736	3 716	
1871	900	3 930	
1872	1 178	4 461	
1873	1 316	5 099	
1874	1 174	5 310	

[58] Ibid., pp. 88-89.

[59] Véase por ejemplo Arthur Lewis, "Unlimited Labour: Further Notes", en *The Manchester School of Economics and Social Studies,* vol. XXVI, n. 1, enero de 1958, p. 12. Strachey repite la misma tesis con la reserva de que la clase obrera sólo puede mantener su "participación estable" mediante una lucha constante: John Strachey, *El capitalismo contemporáneo,* op. cit., pp. 142-63; Joan Robinson, *An Essay on Marxian Economics,* 2a., ed., Londres, 1966, p. 93; Nicholas Kaldor, "Capital Accumulation and Economic Growth", en F. A. Lutz y D. C. Hague (eds.), *The Theory of Capital,* Londres, 1961.

Año	*Ingreso del capital (I) en la industria y pequeña manufactura alemanas*	*Ingreso del trabajo en la industria y pequeña manufactura alemanas*	*I/II en %*
1875	1 082	5 405	
1876	998	5 356	
Promedio 1870-76			22.2%
1907	4 995	16 086	
1908	4 554	16 035	
1909	4 536	16 248	
1910	4 890	17 164	
1911	5 198	18 291	
1912	5 910	19 374	
1913	6 242	20 138	
Promedio 1907-13			29.4%
1925	2 617	31 232	
1926	2 295	30 078	
1927	5 900	36 635	
1928	5 333	40 839	
1929	5 489	42 915	
1930	3 044	39 169	
Promedio 1925-30			11.2%
1935	7 088	30 485	
1936	7 565	33 336	
1937	13 488	36 590	
1938	17 049	39 494	
Promedio 1935-38			32.3%
1950	15 462	38 943	39 7%
1953	24 919	56 884	
1954	30 257	62 319	
1955	32 976	70 733	
1956	34 352	79 083	
1957	37 487	85 767	
1958	37 130	92 038	
1959	46 643	98 357	
Promedio 1953-59			44.7%[60]

[60] Walter G. Hoffmann, op. cit., pp. 508-09.

El año 1950 presenció una reproducción del incremento masivo, de la tasa de plusvalía lograda bajo el Tercer Reich. La magnitud de esa reproducción se advierte cuando comparamos las cifras de ese año con las de 1927-28: mientras que el ingreso del trabajo es el mismo (de 38 700 millones de RM en 1927-28 y de 38 900 millones de DM en 1950), la plusvalía apropiada por la indsutria *casi se triplicó* (subió de un promedio de 5 600 millones de RM a 15 500 millones de DM). Sólo hasta los años sesenta se presenció una renovada declinación de la tasa de plusvalía.

Las cifras para la industria manufacturera en Estados Unidos muestran grandes discrepancias con relación a los cálculos de Vance antes citados. La principal razón de esto puede residir en la creciente masa de plusvalía apropiada *fuera* de la industria. El cálculo del desarrollo a largo plazo de la tasa de plusvalía en la industria manufacturera de Estados Unidos se complica aún más debido al hecho de que las estadísticas del *Censo de Manufacturas* publicado por el gobierno de Washington, incluyen márgenes de depreciación en la categoría de "valor agregado", y, además, no dan el volumen de tales márgenes. Hemos calculado la tasa de plusvalía de acuerdo con el método usado por Gillman.[61] Sin embargo, otro problema a resolver es el de si solamente los salarios de los obreros de la producción deben contar como capital variable o si por lo menos una sección de los obreros de cuello blanco —los que son indispensables para la producción y la realización de la plusvalía como dice Marx— deberían también ser incluidos entre los recipientes del capital variable; y si ello se acepta, queda por determinar la dimensión de tal sección.

A continuación damos cuatro series de cifras, todas las cuales se basan en datos oficiales:

Serie I: Plusvalía = valor agregado menos salarios.

Serie II: Plusvalía = valor agregado, menos márgenes de depreciación y salarios.

Serie III: Plusvalía = valor agregado, menos salarios y 50% de los sueldos.

Serie IV: Plusvalía = valor agregado, menos márgenes de depreciación, salarios y 50% de los sueldos.

Según lo anterior, en las series III y IV, el 50% de los sueldos son también considerados como capital variable (véase la tabla de la página siguiente).

El sorprendente paralelismo entre las cuatro series hace que sea relativamente simple interpretar estas cifras, aun cuando un punto siga siendo dudoso. Desde el principio del siglo hasta después de la primera guerra

[61] Joseph Gillman, *The Falling Rate of Profit*. Londres, 1967, pp. 46-47, 60-61.

Año	*Tasa de plusvalía = plusvalía/capital variable*			
	I	*II*	*III*	*IV*
1904	146%	134%	117%	97%
1914	149%	127%	108%	94%
1919	146%	125%	108%	94%
1923	142%	127%	106%	84%
1929	180%	163%	135%	113%
1935	153%	135%	124%	97%
1939	182%	154%	...	...[62]
1947	146%	129%	113%	98%
1950	159%	140%	118%	102%
1954	151%	143%	112%	96%
1958	185%	165%	121%	106%
1963	209%	192%	137%	124%
1966	219%	200%	146%	131%[63]

mundial, la tasa de plusvalía fue cayendo lentamente, debido a la declinación a largo plazo del desempleo y al crecimiento de la organización sindical. Después subió abruptamente durante el "periodo de prosperidad" de 1923-29, como resultado del rápido aumento en la productividad (producción de plusvalía relativa) y de la reconstitución del ejército industrial de reserva. Durante la gran depresión volvió a caer (pero no tanto como se supone generalmente) debido al trabajo de tiempo parcial (declinación de la plusvalía absoluta e incremento relativo de los costos fijos). Durante y después de la segunda guerra mundial experimentó fluctuaciones irregulares (primero suspensión y después reproducción del ejército industrial de reserva) y a partir de mediados de la década del cincuenta experimentó un gran incremento (aumento masivo de la productividad del trabajo y de la producción de plusvalía relativa).

Las tercera y cuarta series de cifras —que se desvían un poco de los cálculos de Vance citados anteriormente en este capítulo, pero probablemente corresponden más de cerca al desarrollo real— nos permiten explicar con más exactitud tanto la aceleración como la función económica de la automatización durante los años cincuenta en Estados Unidos (y en Alemania occidental durante la década siguiente). Los primeros efectos de la tercera

[62] Las cifras que representan los salarios de los empleados de cuello blanco en 1939 no están incluidas en los *Statiscal Abstracts of the United States* de que disponemos.

[63] Los datos sobre el valor añadido, la suma de sueldos y salarios en la industria manufacturera de Estados Unidos, se encuentran en *Statistical Abstract of the United States*, n. 60. Washington, 1938, 749; n. 69, Washington, 1948, p. 825; n. 89, Washington, 1968. pp. 717-19.

revolución tecnológica se hicieron sentir en un descenso relativo de la parte correspondiente a las materias primas y a veces incluso de la correspondiente a las máquinas en el valor medio de la mercancía, y ello condujo a un aumento de la parte correspondiente a los salarios en el costo por unidad.[64] La lucha del capitalista particular por elevar la tasa de plusvalía encontró expresión empírica en la lucha por reducir la parte correspondiente a los salarios. El propósito de la automatización era lograr tal reducción, y, al mismo tiempo, reconstruir el ejército industrial de reserva.

Shane Mage llega a conclusiones opuestas en una tesis doctoral sumamente interesante e inédita hasta hoy. Mage sostiene que el desarrollo a largo plazo de la tasa de ganancia desde el principio del siglo hasta el fin de la segunda guerra mundial fue claramente descendente en Estados Unidos. Aun así, según él la tasa de plusvalía dejó de caer después de 1946 y comenzó —aunque en forma modesta— a elevarse de nuevo. Mage ha tratado, con mucha más precisión que Vance o que Baran y Sweezy, de reducir las estadísticas oficiales del gobierno de Estados Unidos a las categorías empleadas por Marx. De esta forma, en el "capital variable" incluye sólo los salarios de los trabajadores productivos, mientras que, por otra parte, todas las ganancias de las empresas son consideradas como plusvalía. Estas dos correcciones corresponden perfectamente al sentido del análisis de Marx. Mage comete sin embargo, dos errores que falsifican sus descubrimientos.[65] En primer lugar, sólo considera las *ganancias netas* (y el interés y las rentas netas) de las firmas capitalistas como plusvalía, aunque para Marx los impuestos representan parte de la plusvalía social.[66] En segundo lugar, Mage añade los salarios de los trabajadores de los servicios al capital variable, aunque si se aplica la teoría del valor del trabajo en forma rigurosa, los servicios en el verdadero sentido del término —es decir, todos excepto los que producen transporte de mercancías, gas, electricidad y agua— no producen mercancías, y por tanto, no crean ningún nuevo valor. Sin embargo, si las tablas de Mage se corrigen en este doble aspecto, el descenso a largo plazo de la tasa de plusvalía desaparece del todo. Mage mismo hace

[64] W.E.G. Salter, *Productivity and Technical Change,* Cambridge, 1960, p. 25. Véase el capítulo VI del presente trabajo.

[65] Shane Mage, *The "Law of the Falling Tendency of the Rate of Profit": Its Place in the Marxian System and Relevance to the US Economy.* Tesis de doctorado por la Universidad de Columbia, 1963, University Microfilms, Inc., Ann Arbor, Mich., pp. 174-75, 164-67, 161, 164, 225n.

[66] En la teoría de Marx todas las entradas proceden de los salarios o de la plusvalía. Puesto que la renta del erario difícilmente se puede considerar como capital variable —a menos que se emplee para comprar fuerza de trabajo productiva, por ejemplo en las empresas industriales del Estado— sólo se puede considerar como una redistribución de la plusvalía social o un aumento de ésta mediante deducciones de los salarios. Su función se hace aún más clara en los casos en que los impuestos sirven directamente para formar capital, de modo que su carácter como parte de la plusvalía social no se puede poner en duda sin cuestionar toda la teoría marxista del capital. Véase por ejemplo, *El Capital,* cit., t. I, p. 643.

una corrección parcial, aunque inexacta, pero sólo en la forma de una hipótesis en uno de los apéndices de su trabajo, en el cual calcula la plusvalía a partir de los salarios brutos y las ganancias brutas (los impuestos pagados por los obreros —a diferencia de las deducciones para la seguridad social— no se pueden considerar normalmente como capital variable en el sentido que le da Marx a este concepto, puesto que no tienen nada que ver con la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo). Aun después de hacer esta corrección insatisfactoria, nos encontramos con una elevación de la tasa de plusvalía del 45.1% en el periodo de 1930-40 a 57.1% en el periodo de 1940-60.[67] Si se hace la corrección completa, entonces se obtiene un incremento que es perfectamente congruente con las series presentadas por nosotros.

El ejemplo de Estados Unidos desde el fin de la segunda guerra mundial hasta el fin de la década del cincuenta es tanto más significativo en cuanto que contradice la tesis de Lewis según la cual no es posible hablar de una reproducción duradera del ejército industrial de reserva después de la desaparición de los sectores precapitalistas de la economía y que, por lo tanto, Marx se había equivocado al suponer que en *el curso de la acumulación de capital* el trabajo vivo sería remplazado por el "trabajo muerto".[68] Este periodo presenció, precisamente, ese remplazo de obreros por máquinas: en otras palabras, una tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo mayor que la tasa de crecimiento anual de la producción.[69] El resultado fue la reaparición muy rápida del ejército industrial de reserva que había desaparecido en el curso de la segunda guerra mundial, con todas las

[67] Shane Mage, op cit., pp. 272-73. Los cálculos de Phelps-Brown y Browne sugieren un alza rápida en la tasa de plusvalía ya en el periodo de 1933 a 1940, y luego, otra vez, notablemente, entre 1946 y 1951: *A Century of Pay,* Londres,, 1968, pp. 450-52.

[68] W. Arthur Lewis, op. cit., p. 25.

[69] En los años 1945-61, el total del proletariado norteamericano, definido como la masa de asalariados —es decir, la masa de quienes están forzados a vender su fuerza de trabajo— aumentó en 14 millones o en un 35% (sin embargo, hubo un aumento de sólo 1 millón en la industria manufacturera como tal, y sólo 2.5 millones en la industria manufacturera más la construcción más el transporte, el gas, la electricidad y otros servicios públicos aparte del aparato estatal mismo). El producto físico por asalariado (es decir, la productividad del trabajo) subió en un 50% en la industria manufacturera entre 1947 y 1961 y en un 42% en la industria no manufacturera La suma total de horas trabajadas aumentó un 15% en la industria; el producto físico, casi un 70%. En contraste, los salarios reales semanales sólo subieron un 29%, y el consumo real *per capita,* sólo un 20%. No es de extrañar que en el mismo periodo las inversiones en capital fijo ascendieran un 70% y las inverssiones en el sector I, un 100%, mientras que el desempleo (excepto en los años de la escalada en Corea) fluctuó alrededor del 4.5% del total de empleados, o incluso alcanzó el 5-6% si se toma en cuenta el desempleo parcial, aunque a la vez varios millones de asalariados servían en el ejército. *Economic Report of the President — Transmitted to Congres, January 1962,* Washington, 1962, pp. 236, 244-45, 242, 227, 248.

implicaciones que ello conlleva para la tasa de plusvalía.[70]

Esta reproducción del ejército industrial de reserva en Estados Unidos después de la segunda guerra mundial, al igual que la combinación de tasas de plusvalía y salarios reales en aumento[71] en Europa occidental y Japón después de 1945 o 1948, sólo fue posible por el aumento significativo y a largo plazo de la productividad del trabajo. Dicho de otro modo, correspondió a un "gran salto adelante" en la producción de plusvalía relativa. Es precisamente en este contexto que la tercera revolución tecnológica debe verse como una parte esencial de nuestra comprensión del capitalismo tardío. Mientras el ejército industrial de reserva permite el aumento de la tasa de plusvalía —una condición creada, a su vez, por un significativo aumento de la productividad del trabajo en el sector II— no se plantea ningún problema particular. De ahí que los años de 1949 a 1960 en países como Italia y Alemania occidental, de 1950 a 1965 en Japón y de 1951 a 1965 en Estados Unidos, constituyeron verdaderos años tranquilos para el capitalismo tardío, en los que todos los factores parecían promover la expansión: una alta tasa de inversión; un rápido crecimiento de la productividad del trabajo; una tasa de plusvalía en ascenso facilitado por el ejército industrial de reserva; y de ahí un crecimiento más lento de los salarios reales en comparación con la productividad del trabajo, con una disminución simultánea de las tensiones sociales.

Podemos ahora resumir el mecanismo general de la onda larga de expansión de 1940/1948 a 1966, junto con las diferencias particulares en su operación en los diversos países imperialistas. El rearme y la segunda guerra mundial hicieron posible la reanimación de la acumulación de capital después de la gran depresión, al volver a encauzar grandes volúmenes de capital excedente hacia la producción de plusvalía.[72] Esta reinyección de capital fue acompañada por un aumento significativo de la tasa de plusvalía, ante todo en los países en que la clase obrera había sufrido grandes derrotas (el fascismo, la guerra, etcétera), como Alemania, Japón, Italia, Francia y España; y después en Estados Unidos donde el compromiso de no desencadenar huelgas durante la segunda guerra mundial hecho por la burocracia

[70] También en Alemania occidental fueron despedidos en masa los trabajadores en muchas ramas de la industria entre 1958 y 1960, pero encontraron empleo de nuevo en las ramas en expansión. El Instituto de Investigaciones Económicas del IFO calculó que en el periodo 1950-61 el 4.33% de la fuerza de trabajo empleada se volvía anualmente redundante debido a la intensificación de capital y el progreso técnico. En 1958-65 hubo una disminución significativa del número de empleados en la industria textil, la del cuero, la de cerámica fina, la de procesamiento de madera y otras ramas. Kruse, Kunz y Uhlmann, *Wirtschaftliche Auswirkungen der Automatisierung*, pp. 79, 65.

[71] Marx tomó en cuenta expresamente esa posibilidad. Véanse *Grundrisse*, op. cit.

[72] Estudiaremos los problemas teóricos que plantea la reanimación de la acumulación de capital después de la gran depresión mediante el gasto para el rearme y la producción de armas, en el capítulo XI.

sindical, la imposición de la ley Taft-Hartley después de dos años de gran militancia sindical inmediatamente después de la guerra y la capitulación del aparto de la AFL-CIO ante la "guerra fría" y el macartismo, tuvieron como resultado una erosión más gradual de la combatividad de la clase obrera norteamericana.

Las tasas de plusvalía y de ganancia en aumento facilitaron entonces el nacimiento de la tercera revolución tecnológica. Después de una fase de "industrialización extensiva", la inversión de capital tomó la forma de automatización y semiautomatización, especialmente en Estados Unidos, Alemania occidental y Japón. Entonces se dio un aumento masivo de la productividad del trabajo en el sector II, y con ello un aumento correspondiente en la producción de plusvalía relativa y por ende en la tasa de plusvalía. Un movimiento en sentido contrario sólo se hizo evidente cuando la dinámica misma de esta onda larga expansiva empezó a alcanzar los límites del ejército industrial de reserva y las condiciones del "mercado de trabajo" se volvieron favorables a la clase obrera, y un pronunciado aumento de los salarios reales comenzó a reducir la tasa de plusvalía.

Gran Bretaña constituye la excepción que prueba la regla. En este país, la clase obrera sufrió una derrota histórica antes que los demás países principales de Europa (con la excepción de Italia), con la debacle de la huelga general de 1926 y la desintegración del gobierno laborista en 1931. Durante la década del treinta el nivel de desempleo fue muy alto en Inglaterra. El resultado combinado fue un lento pero firme aumento de la tasa de plusvalía.[73] Al final de la década, sin embargo, la situación de la clase obrera británica había mejorado objetivamente, con una disminución del ejército industrial de reserva. De ahí en adelante, fue subjetivamente el único proletariado importante en el mundo que no sufrió ninguna gran derrota durante los treinta años de 1936 a 1966, una experiencia que modificó profundamente las relaciones de clase en Inglaterra. De esta manera Inglaterra vino a ser la única potencia imperialista que resultó incapaz de incrementar significativamente la tasa de explotación de su clase obrera durante o después de la segunda guerra mundial; la tasa de plusvalía se estabilizó así en la nueva época en los niveles más bajos de la preguerra.[74] Desde un punto de vista capitalista, el resultado fue evidente, a saber, una erosión de la tasa de ganancia y un ritmo mucho más lento de crecimiento económico y acumulación que en los otros países imperialistas (y la influencia estimulante de la expansión internacional en la economía británica fue en buena parte responsable aun de este crecimiento).

Tan pronto como la expansión condujo al desmantelamiento y la desaparición del ejército industrial de reserva, sin embargo, y al mismo tiempo los cambios generacionales empezaron a reducir el escepticismo subjetivo

[73] Phelps Brown and Browne, op cit., pp. 248-50, 446-47.
[74] Ibid., p. 458.

y la resignación en la clase obrera, los años dorados del capitalismo tardío llegaron a su fin internacionalmente. Desapareció toda posibilidad de un aumento automático de la tasa de ganancia o de su mantenimiento a un nivel alto. *Volvió a desencadenarse la lucha por la tasa de plusvalía.* Aun más, en esta lucha fue precisamente el alto nivel de empleo lo que contribuyó a un aumento significativo de la fuerza de los asalariados, los cuales fueron sometidos a presiones extraeconómicas para impedirles disminuir la tasa de plusvalía. Éste era, por supuesto, el objetivo común de la gran variedad de intervenciones del Estado en favor de la "programación social", la "acción concertada", una "política de ingresos", cuando no una "política estatal de salarios" o una "congelación de salarios". Puesto que una genuina autonomía de contratación por parte de los sindicatos, una verdadera libertad sindical y el derecho irrestricto a la huelga, constituyen obstáculos a tal política, diversas formas de legislación "estatal fuerte" han sido presentadas o aprobadas para eliminarlos.

La transición de una "onda larga de tonalidad básicamente expansiva" a una "onda larga de tonalidad básica de estancamiento" alrededor de 1966-67 estuvo estrechamente relacionada con esta lucha por la tasa de plusvalía. El capitalismo avanzado no puede evitar un periodo de expansión económica relativamente desacelerada si no logra destruir la resistencia de los asalariados y lograr así un aumento radical de la tasa de plusvalía. Esto es inconcebible, sin embargo, sin un periodo de estancamiento y, de hecho, incluso, sin una caída transitoria de los salarios reales. A mediados de la década del sesenta se inició una nueva etapa de intensificada lucha de clases en todos los países imperialistas. Iniciada en Gran Bretaña, Francia e Italia, esta ola se extendió gradualmente a Alemania occidental y al resto de la Europa capitalista, y más tarde también a Japón y Estados Unidos. La intensificación de la rivalidad interimperialista al mismo tiempo ha reducido las posibilidades de desplazar esta lucha por medio de la exportación de las tensiones sociales y especialmente del desempleo.

En esta intensificación de la lucha de clases, el capital no tiene posibilidades de lograr un aumento efectivo de la tasa de plusvalía comparable al que se logró bajo la dictadura nazi o en la segunda guerra mundial, en tanto que las mismas condiciones en el mercado de trabajo inclinan la balanza de las "respectivas fuerzas combatientes" en favor del proletariado.

La extensión del ejército industrial de reserva se ha convertido, por tanto, en la actualidad, en un instrumento consciente de política económica al servicio del capital.[75] Es necesario señalar, en este contexto, el

[75] El uso de trabajadores extranjeros como un amortiguador deliberado contra las excesivas "fluctuaciones internas del empleo" quedó claro durante la recesión de Alemania occidental en 1966-67, cuando más de 400 000 trabajadores extranjeros

pasaje de Rosa Luxemburgo antes citado (véase la nota 14) y analizar los diversos componentes del ejército industrial de reserva. Entre otras cosas, se deben examinar con mayor atención las considerables fluctuaciones en el empleo de mujeres y jóvenes menores de 21 años, junto con trabajadores extranjeros, que actúan como amortiguadores en la reconstitución de este ejército de reserva. Por ejemplo en Estados Unidos, el número de mujeres adultas empleadas se elevó en 71% entre 1950 y 1970, y el de los jóvenes empleables menores de 21 años en un 65%, en tanto que la mano de obra adulta masculina sólo aumentó un 16% en las mismas dos décadas. Por esta razón, en febrero de 1972 la tasa de desempleo entre los jóvenes menores de 21 años era de 18.8% y entre las mujeres adultas llegaba al 10.5%, en comparación con sólo el 2.7% entre los hombres casados. Los mismos amortiguadores, sin embargo, significan que las cifras oficiales de desempleo no corresponden en modo alguno a la cantidad real de personas excluidas del proceso productivo, pues un número significativo tanto de mujeres como de jóvenes menores de 21 años no ofrecen su fuerza de trabajo si las oportunidades de venderla no son muy grandes. En el caso del mercado de trabajo italiano, Luca Meldolesi ha llegado a compilar cifras aterradoramente altas de *desempleo disfrazado,* que deben ser incluidas en el ejército industrial de reserva.[76] Es importante recalcar el *papel dual* de la fuente adicional

perdieron sus empleos entre junio de 1966 y junio de 1968 (Nikolinakos, op. cit., pp. 38, 66-70). El mismo fenómeno se puede observar en Estados Unidos, con su mano de obra inmigrada puertorriqueña, mexicana y (últimamente) centroamericana. No hay espacio aquí para analizar los complejos efectos de las fluctuaciones de este *ejército industrial de reserva internacionalizado* sobre el desarrollo económico de los países ancilares más pobres, vecinos de los Estados imperialistas ricos. Es notorio, sin embargo, que una gran proporción de los trabajadores inmigrados son obreros no calificados, a quienes se confina a los empleos más sucios, pesados y peor pagados en las economías metropolitanas. Así, el capital crea deliberadamente una nueva estratificación dentro del proletariado, entre los trabajadores "nativos" y los "extranjeros". Esto permite a los empleadores, al mismo tiempo, mantener bajos los salarios de la mano de obra no calificada, frenar el desarrollo de la conciencia de clase proletaria estimulando los particularismos étnicos y sectoriales y explotar estos antagonismos artificiales propagando la xenofobia y el racismo en la clase obrera. La campaña de Schwarzenbach en Suiza, el powellismo en Inglaterra y los pogroms antiárabes en Francia son ejemplos de esto último. La causa de la solidaridad proletaria internacional viene a ser, por ello, un deber elemental incluso desde el punto de vista de la conciencia "sindical", no digamos ya de la conciencia política de clase. Sobre las discriminaciones a que están sujetos los trabajadores extranjeros en Europa occidental, véase la documentación en S. Castles y G. Kossack, *Immigrant Workers and the Classe Structure in Western Europe,* Oxford, 1973.

[76] *Wall Street Journal,* 25 de octubre de 1971; *Survey of Current Business,* febrero de 1972; Luca Meldolesi, *Disoccupazione ed esercito industriale di riserva in Italia,* Baria, 1972. Mientras en 1940 sólo estaban empleadas con salario el 27.4% de las mujeres norteamericanas mayores de 16 años, este porciento había aumentado a 42.6% en 1970. Entre las mujeres casadas, el aumento fue aún mayor: de 16.7% al 41.4%. En el mismo año de 1970, el porciento de mujeres entre las edades de 15 y 64 años que tenían empleos remunerados era de 59.4% en Suecia, 55.5% en

de fuerza de trabajo que constituyen las mujeres casadas y los jóvenes, así como los trabajadores inmigrantes (incluidos las minorías raciales y nacionales en Estados Unidos: negros, chicanos y puertorriqueños) en la preservación o reconstrucción de un ejército industrial de reserva. Por una parte, las fluctuaciones en su empleo son mucho mayores que las de los trabajadores "estables" que son "jefes de familia". Por otra parte, se les paga mucho menos por su fuerza de trabajo, ya que la burguesía supone cínicamente que su ingreso sólo es un "complemento" del "presupuesto familiar". Sus salarios son, a veces, inadecuados incluso para la reconstrucción física de su fuerza de trabajo, de tal modo que se ven obligados a recurrir a la seguridad social, a formas "ilegales" de conseguir ingresos, etcétera, para apenas sobrevivir. De esta manera, parte del costo de la reproducción de su fuerza de trabajo se "socializa".[77]

En la actualidad el capital tiene a su disposición dos maneras de reconstruir el ejército industrial de reserva: por un lado, la intensificación de las exportaciones de capital y la reducción sistemática de las inversiones internas, lo que significa transferir capitales a donde todavía existe un exceso de mano de obra, en lugar de traer ésta a donde existe un exceso de capital; y por otro lado, la intensificación de la automatización, o, en otras palabras, la concentración de inversiones para liberar la mayor cantidad posible de trabajo vivo (la industrialización "en profundidad" más que "en amplitud").

A la larga ambas tácticas sólo pueden lograr un éxito limitado, y ambas reproducirán contradicciones sociales aún más agudas. Por una parte, la reducción de las inversiones internas disminuye el ritmo de crecimiento e intensifica, por ello mismo, los antagonismos sociales. Por otra parte, después de un cierto retraso —y el retraso es de crucial importancia— las diferencias en los niveles de salarios entre el país exportador de capital y el país importador de capital también comenzarán a desaparecer. En un grado considerable, por supuesto, la velocidad de este proceso de nivelación de los salarios estará determinada por la estructura social y económica interna del país importador de capital (si el país en cuestión está ya industrializado, este proceso no podrá detenerse durante mucho tiempo; en cambio, si el país es una colonia subdesarrollada, el proceso podrá ser frenado durante un periodo más largo). Al

Japón, 52.1% en Gran Bretaña y 48.6% en Alemania occidental, pero sólo de 29.1% en Italia, donde el verdadero ejército industrial de reserva se encuentra todavía en las regiones subdesarrolladas del centro y el sur.

[77] James O'Connor, op. cit., pp. 14-15, 33-34. En 1968, 10 millones de asalariados en Estados Unidos ganaron menos de 1.6 dólares por hora, y 3.5 millones, menos de un dólar la hora, mientras que el salario promedio en la industria manufacturera era de más de 3 dólares la hora y en la construcción alcanzaba los 4.4 dólares. Existe ahora una extensa literatura sobre la superexplotación del "subproletariado" en los países imperialistas.

mismo tiempo, como se verá en el capítulo siguiente, la automatización y el consiguiente ahorro de mano de obra tenderán a la larga a limitar la masa de plusvalía producida, y, consecuentemente, harán más difícil un aumento renovado de la tasa de plusvalía. Pero más importante que estas contradicciones a largo plazo en la respuesta táctica del capital al descenso de la tasa de ganancia media, es el efecto inmediato de esta respuesta en la lucha de clases. El capitalismo tardío es una gran escuela para el proletariado, que lo enseña a no preocuparse únicamente por el reparto inmediato del nuevo valor creado entre salarios y ganancias, sino por todas las cuestiones de la política y el desarrollo económico, y en particular por todas las cuestiones relativas a la organización del trabajo, el proceso de producción y el ejercicio del poder político.

CAPÍTULO VI

LA NATURALEZA ESPECÍFICA DE LA TERCERA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

Ahora intentaremos combinar los dos análisis realizados en los capítulos precedentes: el análisis de las formas sucesivamente predominantes de las diferencias en los niveles de productividad, junto con las direcciones principales de la búsqueda de ganancias extraordinarias que corresponde a las primeras; y el análisis de los tipos sucesivamente predominantes de las máquinas motrices y las fuentes de energía que determinan la estructura global de la producción del sector I.

En la era del capitalismo de libre competencia, la principal fuente de origen de la reproducción ampliada parece haber sido el desarrollo desigual y combinado de las diferentes regiones en el seno de los países capitalistas más importantes. La liberación resultante de capital dinero mediante la penetración progresiva de la agricultura por la circulación capitalista de mercancías, y de la separación de los productores de la tierra, condujo a un drenaje constante de capital dinero hacia los grandes distritos industriales, en donde los campesinos expulsados constituían un ejército industrial de reserva.

Aquí se pueden distinguir dos fases intermedias. La primera presenció el advenimiento de la producción de máquinas motrices y de máquinas que a su vez producían esas máquinas. Una parte significativa de la producción del sector I no era cambiada por mercancías del sector II, ni servía para la producción mecanizada de bienes de consumo, sino que se quedaba en el seno del propio sector I, principalmente sobre la base de producción manual o manufacturas. La producción de materias primas en la agricultura era todavía llevada a cabo sustancialmente por la industria doméstica. En esta época sólo la industria del hierro y el carbón se caracterizaba por un grado de mecanización importante de ciertos procesos de producción. Pero incluso en la industria del carbón el trabajo manual prevalecía aún en tal medida que los puros costos salariales representaban más del 66% y a veces incluso más del 75% del precio de costo del producto. Esto correspondía evidentemente, a una expresión clara de una muy baja composición orgánica del capital, que en la producción agrícola de materias primas industriales era con toda probabilidad más baja aún.

Durante la segunda fase del periodo del capitalismo de libre competencia, la producción de máquinas penetró la esfera de las máquinas motrices, de los motores de vapor. Se alcanzó el punto en que las máquinas construían máquinas para producir otras máquinas. Pero también en esta

fase, la producción artesanal de materias primas siguió siendo predominante. Por ejemplo, es característico que antes de la aplicación de las patentes de Bessemer y de Siemens-Martin, la industria del acero se componía sólo de empresas de mediana magnitud y no revelaba ninguna forma de producción masiva.[1]

Durante estas dos primeras fases de la época del capitalismo de libre competencia, por lo tanto, la gran industria operada con maquinaria sólo predominaba en la industria de bienes de consumo (con el énfasis principal en la industria textil). Incluso los productores industriales más importantes de medios de transporte —especialmente los ferrocarriles— sólo hicieron su aparición en la segunda fase de este periodo, y fueron uno de los factores determinantes del surgimiento de una "onda larga con tonalidad expansiva" de 1847 a 1873.

Descubrimos así, sorprendentemente, que en el primer siglo posterior a la revolución industrial la composición orgánica de capital en el sector II era, en general, más alta que la del sector I. La génesis del capitalismo industrial, tal como la describió Karl Marx en el capítulo XV del tomo I de *El Capital,* debe de hecho definirse como *la producción industrial maquinizada de bienes de consumo por medio de máquinas hechas manualmente.*

Una vez que se ha comprendido esta situación es posible explicar por qué se necesitó tanto tiempo para introducir la producción maquinizada al sector I. La nivelación de la tasa de ganancia entre el sector I, en donde la productividad del trabajo era más baja, y el sector II, donde la productividad era más alta, causó una transferencia constante de plusvalía del sector I al sector II. El proceso de intercambio desigual de desembolso de ganancias extraordinarias en este periodo fue un intercambio entre bienes agrícolas y productos del sector II; la introducción masiva de maquinaria y de fertilizantes artificiales en la agricultura no se había producido todavía en ningún lugar. En Europa occidental (y en Estados Unidos) toda la dinámica interna del modo de producción capitalista en esta época se concentró en *una acumulación acelerada en el sector II a expensas de la acumulación en el sector I.*

Esta misma configuración también explica:

a] Por qué la principal dirección internacional que siguió la penetración de la producción capitalista de mercancías en los países no indus-

[1] David S. Landes, *The Unbound Prometheus,* Cambridge, 1970, pp. 254-59. El invento de Bessermer estaba estrechamente vinculado con las necesidades a raíz de la guerra de Crimea: véase W. H. Armytage, *A History of Engineering,* Londres, 1969, pp. 153-55. "Las repercusiones en la organización industrial, especialmente en la industria naviera, fueron decisivas. La edad del metal y la maquinaria inevitablemente hizo madurar el crecimiento de las unidades industriales de gran tamaño. Los accionistas de la Great Eastern [...] pasaron por la misma clase de experiencia traumática que sus predecesores que sufrieron la manía de los ferrocarriles en la década anterior" p. 155.

trializados en esta fase tomó la forma de la exportación de mercancías, a saber, *la exportación de bienes de consumo*. Durante toda esta fase fue este sector el que dominó la economía capitalista de los países metropolitanos y siempre que ocurría una sobreproducción cíclica tomaba, ante todo, la forma de una sobreproducción de bienes industriales de consumo.

b] Por qué el capitalismo en esta época fue realmente de libre competencia: porque el modesto carácter del mínimo de capital necesario para penetrar el sector de los bienes de consumo impidió la creación de monopolios y oligopolios.

El giro histórico que se produjo al comienzo de la época imperialista fue el resultado de dos cambios combinados y concurrentes en el funcionamiento del modo de producción capitalista. Por una parte, el sector I pasó de la producción maquinizada de motores de vapor a la producción maquinizada de motores eléctricos. La consiguiente transformación de todo el proceso de producción en el sector I produjo un vasto incremento de la composición orgánica del capital en el subsector del sector I que produce el capital constante *fijo*. Pero también ocurrió una transformación en la tecnología del subsector del sector I que produce el capital constante *circulante*: la producción de materias primas. Hemos caracterizado esta transformación como "la transición de la producción de materias primas por empresas artesanales a su producción por manufacturas o industrias primitivas". Considerados ambos procesos de modo conjunto, ellos determinaron, en diversos grados, un aumento significativo en la composición orgánica del capital en el sector I. Es evidente que el crecimiento de la composición orgánica del capital en el sector II no podía ocurrir en una escala comparable a la del sector I. Globalmente, el proceso que revolucionó la tecnología productiva del sector II se limitó al remplazo del motor de vapor por el motor eléctrico, lo cual difícilmente podía conducir a un cambio fundamental en la composición orgánica del capital.[2]

Por otra parte, la introducción progresiva de maquinaria a vapor producida por máquinas en el periodo de 1847-73, combinada con la creciente generalización de la construcción de ferrocarriles en el mismo periodo, absorbieron cantidadas colosales de capital.[3] Esta cuantiosa transferencia de capital empezó a consolidar el predominio del sector I sobre el sector II. La composición orgánica del capital en el sector I se fue acercando gradualmente a la del sector II, y rápidamente la alcanzó. La transferencia fundamental de

[2] Landes se refiere al "agotamiento de las posibilidades tecnológicas de la revolución industrial", y, con la excepción de la transformación de la industria del acero, la disminución de "las ganancias implícitas en el cúmulo original de innovaciones que constituyó la revolución industrial". Ibid., pp. 234-35, 237.

[3] Ibid., pp. 153-55, 541.

plusvalía del sector I al sector II, que acompañaba a la nivelación de la tasa de ganancia, cesó entonces: a continuación se inició el proceso inverso, la transferencia del sector II al sector I.

La naturaleza específica del capital fijo producido en el sector I, sin embargo, significaba que éste era producido por encargo y no para ser vendido en un mercado anónimo. Los centros de producción fueron ajustados para satisfacer pedidos máximos. Tan pronto como las ramas más importantes de la industria en los países capitalistas fueron equipadas con los motores a vapor hechos por máquinas —lo que probablemente sucedió a principios de la década de los setentas del siglo XIX— la capacidad de producción del sector I no pudo utilizarse ya totalmente. Ésta fue una de las causas principales de la onda larga con tonalidad de estancamiento, de 1874 a 1893. Ello significó, sin embargo, que una parte importante de la plusvalía realizada en el sector I y una parte no insignificante de la plusvalía producida en el sector II, pero apropiada por el sector I por medio de la nivelación de la tasa de ganancia, ya no podía ser valorizada. Así como en los cincuenta años anteriores los límites del desarrollo subsecuente del modo de producción capitalista tomaron la forma de la sobreproducción en el sector II, en el último cuarto del siglo pasado estos límites tomaron la forma de *una sobrecapitalización en el sector I*. El resultado lógico fue un cambio del impulso principal de la expansión capitalista: no más exportación de bienes de consumo hacia las regiones precapitalistas, sino exportación de capitales (y de mercancías compradas con estos capitales, principalmente ferrocarriles, locomotoras e instalaciones portuarias, es decir, equipos de infraestructura para facilitar y abaratar la exportación de materias primas producidas con capital metropolitano). Junto con la creciente concentración de capital, ésta fue la razón decisiva del surgimiento de la nueva estructura imperialista de la economía capitalista mundial.

Este cambio en la operación del modo de producción capitalista, o en las proporciones de las principales variables independientes de este modo de producción, explica también la transición del capitalismo de libre competencia al capitalismo monopolista. La penetración masiva de capital en el sector I creó allí plantas de producción que, como dijo Marx, tenían que operar con ciclópeos instrumentos de producción y, por tanto, también con cantidades ciclópeas de capital. Se dio un crecimiento masivo en el mínimo de capital necesario para poder competir en este campo. Cada vez más, la competencia llevaba a la concentración; sólo un pequeño número de firmas independientes y sociedades anónimas pudieron sobrevivir. El hecho de que la fase larga de estancamiento de 1874-93 coincidiera con el surgimiento de la segunda revolución tecnológica —sobre todo en la tecnología de los motores eléctricos— fue una razón poderosa para la formación de trusts y monopolios. Lenin subrayó ya el papel decisivo desempeñado por estos dos factores en la forma-

ción del capitalismo monopolista.[4] No es sorprendente, que esta monopolización ocurriera más rápidamente en las ramas "nuevas" de la industria (siderurgia,[5] máquinas eléctricas, petróleo) y en las "nuevas" naciones industriales (Estados Unidos, Alemania), que en las ramas "viejas" de la industria (textiles, carbón) y en los "viejos" países industriales (Inglaterra, Francia).

¿Cómo se nos presentan, pues, a la luz de este esquema los últimos cincuenta años del desarrollo capitalista mundial? La acumulación acelerada de capital engendrada por la segunda revolución tecnológica de 1893-1914 fue seguida por un largo periodo de acumulación frenada y de relativo estancamiento económico, que duró desde el fin de la primera guerra mundial hasta el principio de la segunda. Ya hemos explicado la principal razón de este estancamiento en los capítulos IV y V: el alza significativa en la composición orgánica del capital como resultado de la electrificación generalizada produjo una tendencia descendente en la tasa de ganancia que sólo hubiera podido ser neutralizada por un correspondiente aumento significativo de la tasa de plusvalía. En la gran ola, posrevolucionaria posterior a la primera guerra mundial, sin embargo, la clase capitalista tuvo que hacer concesiones a la clase obrera para preservar su dominación política, concesiones que tendían a estabilizar e incluso a reducir, más bien que a aumentar la tasa de plusvalía. Después de un breve ascenso económico en 1924-29, la caída de la tasa de ganancia condujo a la gran depresión de 1929-32 y al estancamiento de las actividades que promovían la valorización y la acumulación. Sólo la victoria del fascismo de Hitler —y, en otros países, la segunda guerra mundial— permitieron al capital lograr un alza en la tasa de plusvalía lo suficientemente grande como para permitir que la tasa media de ganancia se elevara por un tiempo a pesar de la más alta composición orgánica del capital.

Mientras tanto, sin embargo, otros importantes cambios se habían producido en las condiciones generales de existencia del capital. En primer lugar, la Rusia soviética se había salido del mercado mundial capitalista, y así por primera vez desde la génesis del modo de producción capitalista, el mercado mundial capitalista había experimentado una contracción más bien que una expansión. Durante un breve periodo pareció que las alzas recientes en los precios de las materias primas y la colonización intensificada del "Tercer Imperio" de Inglaterra en África[6] podrían permitir el auge de la exportación de capitales de nueva cuenta. Pero poco después

[4] Véase Lenin, "El imperialismo, fase superior del capitalismo", en *Obras escogidas*, 3 t. Ed. Progreso, Moscú. sf., t. I, pp. 701-702.

[5] Esta preponderancia es tan evidente que Landes llama a la fase del desarrollo de la economía europea que comienza en la década de 1870, "la era del acero", Landes, op. cit., p. 249 ss.

[6] Véase George Padmore, *Africa, Britain's Third Empire*. Londres, 1948.

del comienzo de la gran depresión, se hizo evidente una tendencia de descenso a largo plazo en la exportación de capitales a las colonias y a las semicolonias, debido, ante todo, al carácter monopólico de las empresas imperialistas que dominaban la producción colonial de materias primas. La subacumulación de capital en los países metropolitanos y la declinación de las exportaciones de capital a las colonias no hicieron más que reforzar el surgimiento de capitales excedentes y la caída de la tasa de ganancia. Como sabemos, los capitales excedentes sólo obtienen el interés medio y no la ganancia media. Debido, sin embargo, a que estos capitales no participan en la valorización inmediata del capital y a que este interés, por tanto, debe pagarse del total de la plusvalía social, obligan a descender aun más a la tasa media de ganancia.

En segundo lugar, estos capitales excedentes comenzaron entonces a penetrar también en el sector II. Se creó un nuevo sector de bienes de consumo, el sector productor de las llamadas *mercancías de consumo duradero,* que representaba la aplicación de la segunda revolución tecnológica al sector de bienes de consumo: producción de automóviles y el principio de la producción de aparatos eléctricos (aspiradoras, radios, máquinas de coser eléctricas, etcétera). Aun cuando esta transformación, en la forma de una producción en masa de dichos artículos se limitó principalmente a Estados Unidos, condujo sin embargo a un incremento sustancial de la composición orgánica del capital que, especialmente en Estados Unidos, empezó a reducir la ventaja del sector I en la redistribución de la plusvalía entre los dos sectores. Dado que este proceso coincidió en el tiempo con una fase en la que la tasa de ganancia media en el sector iba de todos modos en rápido descenso, y después con la gran crisis que sacudió a todo el sector I, la presión para elevar la tasa de ganancia en este sector se hizo verdaderamente explosiva. Esta presión tomó cuatro formas:

1] Hacia un aumento inmediato de la tasa de plusvalía (fascismo, economía de guerra).

2] Hacia una valorización inmediata de los capitales excedentes por medio del rearme.

3] Hacia un nuevo intento de reducir el costo del capital constante, es decir, una renovada penetración masiva del capital en la producción de materias primas (tanto minerales como agrícolas), pero esta vez con una tecnología industrial avanzada, y, por tanto, de reducir el costo del capital constante fijo. La presión para acortar el tiempo de rotación del capital estuvo relacionada con este intento.

4] Hacia una reducción radical de la parte de los costos salariales en el precio de producción de las mercancías, acompañada por experimentos de automatización o semiautomatización. La razón de esta tendencia temporal fue la proclividad de la parte relativa de los costos salariales a aumentar, concomitante con la reducción radical del precio de las ma-

terias primas así como de la parte del valor representada por el capital fijo.

Tan pronto como se logró el primer objetivo central, es decir, cuanto la tasa de ganancia se elevó nuevamente, la expansión de capital pudo proceder con ímpetu mediante el uso del capital adicional acumulado pero no valorizado, en el periodo de 1929 a 1939 y la explotación simultánea de las otras tres tendencias mencionadas arriba. El resultado fue el paso a la tercera "onda larga con tonalidad expansiva", de 1940 (1945) a 1965.

Este nuevo periodo se caracterizó, entre otras cosas, por el hecho de que, junto a los bienes de consumo industriales producidos por máquinas (desde principios del siglo XIX) y a las máquinas hechas por máquinas (desde mediados del siglo XIX), ahora encontramos materias primas y alimentos producidos por máquinas. *El capitalismo tardío, lejos de representar una "sociedad posindustrial",*[7] *aparece así como el periodo en el que todas las ramas de la economía están completamente industrializadas por primera vez en la historia*; a lo que podría añadirse la creciente mecanización de la esfera de la circulación (con la excepción de los servicios de reparación) y la mecanización creciente de la superestructura.

Este desarrollo, sin embargo, determinó simultáneamente una nivelación general de la productividad media del trabajo en las esferas más importantes de la producción. En efecto, en algunas ramas productoras de bienes agrícolas o materias primas (por ejemplo, las refinerías de petróleo y la industria de fibras sintéticas) y en algunas ramas productoras de bienes de consumo (por ejemplo, las industrias alimenticias totalmente automatizadas), la productividad del trabajo ha registrado en los últimos 25 años un incremento medio más alto que el de las ramas productoras de capital fijo. En Estados Unidos, la producción agrícola por hora-hombre trabajada, se elevó de 100 a 377 de 1929 a 1964, mientras que en el mismo periodo sólo se elevó a 229 en la industria manufacturera.[8] En Alemania occidental, entre los años de 1958-65, hubo un incremento anual del 7.7% en la productividad de los empleados en la industria textil, del 7% en la industria maderera, de 6.9% en la industria del vidrio y de 5.1% en la industria alimenticia, en contraposición al 4.2% en la industria metalúrgica, el 4.6% en la industria electrotécnica, el 4% en la industria del hierro, el 3.8% en la industria automotriz, el 3.2% en la construcción de hierro y acero y el 2% en la construcción de maquinaria. En conjunto, la tasa anual promedio de crecimiento de la productividad en este periodo fue el del 6.1% en la industria de bienes de

[7] Esta noción —examinada y criticada más adelante, en el capítulo XII— es empleada, entre otros, por Daniel Bell, en *The Reforming of General Education*, Nueva York, 1966; Hermann Kahn, en *The Year 2000*, Nueva York, 1967, y Jean-Jacques Servan-Schreiber, en *The American Challenge*, Londres, 1970.

[8] Departamento de Comercio de Estados Unidos, Oficina del Censo, op. cit.

consumo, en contraposición al 4.2% en las inversiones de la industria de bienes de inversión.[9]

Esta nivelación de la productividad media de los dos grandes sectores, es decir, de la composición orgánica media del capital, es parte de la esencia misma de la automatización. Pues una vez que se hace posible aplicar el principio de los procesos totalmente automatizados a la producción masiva, se puede aplicar con igual éxito tanto a la producción masiva de materias primas y bienes de consumo "ligeros" como a la producción de aparatos transistorizados o a las fibras sintéticas.

La era del capitalismo tardío confronta así de nueva cuenta al capital con una situación no diferente de la que enfrentaba a mediados del siglo pasado: una nivelación creciente de la productividad media del trabajo. De esto pueden extraerse dos conclusiones:

1] En primer lugar, las diferencias regionales e internacionales en los niveles de productividad no son ya la fuente principal de la realización de ganancias extraordinarias. Este papel lo asume en la actualidad las diferencias entre los sectores y las empresas[10] que se puede deducir lógicamente de la situación antes descrita. No debemos olvidar que, mientras que el anterior periodo histórico del siglo pasado ante la disminución de las diferencias de la productividad del trabajo en los dos sectores, el capital tenía mayores oportunidades de evadir las consecuencias de esta disminución mediante su penetración en la agricultura y especialmente en las colonias y semicolonias. Por las razones ya expuestas, tales oportunidades ya no existen o son muy limitadas hoy en día.

2] Así se desarrolla una presión permanente para *acelerar la innovación tecnológica* pues la extinción de otras fuentes de ganancias extraordinarias conduce inevitablemente a una constante búsqueda de "rentas tecnológicas" que sólo pueden obtenerse mediante la renovación tecnológica permanente.[11] Las rentas tecnológicas son ganancias extraordinarias derivadas de una monopolización del progreso técnico, es decir, de descubrimientos e invenciones que reducen el precio de costo de las mercancías, pero que no pueden (por lo menos a mediano plazo) generalizarse en toda una rama dada de la industria ni ser aplicados por todos los competidores, debido

[9] Kruse, Kunz y Uhlmann, op. cit., pp. 68-69. La industria de las fibras sintéticas registró una tasa de crecimiento anual de 9% en la productividad del trabajo en el periodo 1950-65.

[10] Ejemplos de estas diferencias los da entre otros, el líder sindical norteamericano Charles Levinson en su reciente libro *Capital, Inflation and the Multinationals,* Londres, 1971, p. 28 s. La Comisión Económica Europea de las Naciones Unidas afirma que la tasa anual de crecimiento de la productividad del trabajo por rama, en la Europa occidental, fluctúa entre el 1.3% en la industria del cuero y el 9% en la industria del petróleo. Ésta sería una variación de 1 a 7. *Economic Survey of Europe in 1970,* Ginebra, 1971.

[11] En los dos siguientes capítulos de este libro se ofrece un tratamiento más extenso de este problema.

a la estructura del capital monopolista mismo: dificultades de entrada, magnitud de la inversión mínima, control de patentes, arreglos de los *cártels*, etcétera. En este sentido la sobreproducción latente de bienes de consumo en la era del capitalismo de libre competencia y el excedente latente de capital de la era del imperialismo ceden el paso, en la fase del capitalismo tardío a *la sobreproducción latente de medios de producción* como la *forma predominante* de las contradicciones económicas de la economía capitalista, aunque obviamente combinada con estas otras dos formas.[12]

Los rasgos básicos del capitalismo tardío pueden por tanto derivarse ya de las leyes del movimiento del capital. En el desarrollo de este análisis del capitalismo tardío iremos integrando otros diversos factores, esencialmente basados en los que hemos elaborado hasta aquí. El origen inmediato de la tercera revolución tecnológica puede fijarse en los cuatro objetivos principales del capital en los años veintes y treintas de este siglo arriba mencionados. La posibilidad técnica de la automatización nace de la economía de armamentos, o de las necesidades técnicas correspondientes al grado particular de desarrollo alcanzado por la economía de armamentos. Esto rige para el principio general de los procesos automáticos y continuos de producción completamente emancipados del contacto directo con las manos humanas (que viene a ser una necesidad fisiológica con el uso de la energía nuclear). También rige en el caso de la compulsión por construir calculadoras automáticas, producidas por derivación directa de los principios cibernéticos, que pueden acumular información con la velocidad del relámpago y sacar conclusiones para la determinación de decisiones (por ejemplo, la orientación precisa de los cohetes de la defensa antiaérea automática encargados de derribar a los aviones de bombardeo).[13]

La aplicación productiva de esta nueva tecnología comenzó en aquellas esferas de la industria química donde la fuerza impulsora decisiva es el abaratamiento del capital constante circulante. Desde principios de la década de los cincuenta se extendió gradualmente a un creciente número de ramas industriales donde el objetivo central consistía en reducir radicalmente los costos salariales directos, es decir, eliminar el trabajo vivo del proceso de producción. En Estados Unidos este objetivo correspondía sin duda a la necesidad de compensar los aumentos de salarios, a veces sustanciales, que habían tenido lugar inmediatamente después de la guerra.[14] La compulsión sentida por "muchos capitales" de reducir los costos salariales, tuvo su contrapartida en la tendencia del "capital en ge-

[12] Esta sobreproducción latente de instrumentos de producción toma la forma, sobre todo, de una sobrecapacidad permanente en las ramas del sector I.

[13] Friedrich Pollock, *Automation*. Frankfurt, 1964, pp. 46-47.

[14] Véase la cuarta columna del cuadro de la p. 172 del presente trabajo.

neral" a reconstruir el ejército industrial de reserva a través de la "liberación" de fuerza de trabajo desempleada.

Rezler distingue cuatro tipos de automatización, o más precisamente, procesos de producción semiautomatizados y automatizados, que definen el campo de la tercera revolución tecnológica:

—La transferencia de piezas entre procesos de producción sucesivos, basados en aparatos automáticos, por ejemplo en la industria automovilística de Detroit.

—Procesos de flujo continuo, basados en el control automático del flujo y de su calidad, por ejemplo en la industria química, las refinerías de petróleo, los servicios públicos de gas y electricidad.

—Procesos controlados por computadora, en cualquier planta manufacturera.

—Diversas combinaciones de los sistemas anteriores, por ejemplo la superimposición de computadoras a la semiautomatización estilo Detroit creó complejos de máquinas-herramientas numéricamente controladas, la combinación de procesos de flujo continuo con las computadoras casi ha logrado crear unidades de producción completamente automáticas en las refinerías de petróleo y servicios públicos como la electricidad, teléfonos, gas, etcétera.[15]

La magnitud de la tercera revolución tecnológica se puede aquilatar por el hecho de que

> una investigación realizada por la compañía McGraw-Hill a mediados de los años sesenta [...] señaló que 21 000 establecimientos industriales (norteamericanos) con más de 100 trabajadores empleados (de un total de 32 000) usaban ya el control automático y los sistemas de medición y de manejo de datos ligados a él. Casi 9 empresas de 10 en el sector de la producción y refinación de petróleo, de la producción de máquinas-herramientas, de computadoras y de equipo de control, informaron el uso de estos sistemas conjuntos de control automático [...] Las dos terceras partes de las plantas de maquinarias y equipos, así como de esmerilado de metal, también usaban ya los sistemas de control [...] En 1963, esta investigación indicaba que casi 7 mil millones de dólares, o sea el 18% de la inversión bruta de la industria manufacturera (y aproximadamente una tercera parte de la inversión en maquinaria) se gastaba en equipo que los investigados señalaron como automático o avanzado.[16]

La introducción del uso de máquinas electrónicas procesadoras de datos

[15] Julius Rezler, *Automation and Industrial Labor*. Nueva York, 1969, pp. 7-8.
[16] Joseph Froomkin, "Automation", en *International Encyclopaedia of Social Sciences*, Nueva York, 1968, vol. I, p. 180.

en el sector privado de la economía norteamericana en 1954 abrió, por fin, a muchas, si no a todas las ramas de la producción, el campo de la innovación tecnológica acelerada y la búsqueda de ganancias tecnológicas extraordinarias que constituyen los rasgos distintivos del capitalismo tardío. Por cierto, podemos fechar precisamente en ese año el fin del periodo de la reconstrucción posterior a la segunda guerra mundial y el comienzo del auge desencadenado por la tercera revolución tecnológica. La distinción entre estos dos subperiodos dentro de la "onda larga de tonalidad expansiva" de 1940(45)-1965 es importante tanto desde el punto de vista económico como histórico y sociopolítico.

Desde el punto de vista económico pueden discernirse las siguientes diez características principales de la tercera revolución tecnológica.

1] Una aceleración cualitativa del incremento en la composición orgánica del capital, es decir, el desplazamiento del trabajo vivo por el muerto. En las empresas completamente automatizadas este desplazamiento es virtualmente total.[17]

2] Una transferencia de la fuerza de trabajo viva todavía involucrada en el proceso de producción, del tratamiento directo de las materias primas a funciones de preparación o supervisión. Debe subrayarse que estas funciones, sin embargo, constituyen actividades creadoras de valor en el sentido en que las definió Marx, esto es, actividades esenciales para la determinación de la forma de los valores de uso específicos producidos. Los científicos, los trabajadores de laboratorio, los proyectistas y los diseñadores que trabajan en las fases preliminares del proceso real de producción también realizan trabajo productivo, creador de valor y de plusvalía. De hecho, precisamente la era de la tercera revolución tecnológica, bajo el capitalismo avanzado, se caracteriza generalmente por ese *proceso de la integración de la capacidad social del trabajo,* tan certeramente analizada por Marx en su versión original del capítulo VI del tomo I de *El Capital.* Marx expresó así esta concepción precursora:

> Como con el desarrollo de *la subsunción real del trabajo en el capital* o del *modo de producción específicamente capitalista,* no es el obrero individual sino cada vez más una *capacidad de trabajo socialmente combinada* lo que se convierte en el *agente real* del proceso laboral en su conjunto, y como las diversas capacidades de trabajo que cooperan y forman la máquina productiva total participan de manera muy diferente en el proceso inmediato de la formación de mercancías o mejor aquí de productos —éste trabaja más con las manos, aquel más con la cabeza, el uno como director (*manager*), ingeniero (*engineer*), téc-

[17] Levinson, op. cit., pp. 228-29, cita el ejemplo de las empresas petroquímicas en Gran Bretaña, en las que la proporción de los gastos de producción correspondientes a sueldos y salarios descendió a 0.02, 0.03 y 0.01%.

nico, etcétera, el otro como capataz (*overlooker*), el de más allá como obrero manual directo e incluso como simple peón—, tenemos que más y más *funciones de la capacidad* de trabajo se incluyen en el concepto inmediato de *trabajo productivo,* y sus agentes en el concepto de *trabajadores productivos,* directamente explotados por el capital y *subordinados* en general a su proceso de valorización y de producción. Si se considera el *trabajador colectivo* en el que consiste el taller, su *actividad combinada* se realiza materialmente y de manera directa en un *producto total* que al mismo tiempo es una masa total de mercancías, y que es absolutamente indiferente el que la función de tal o cual trabajador, mero eslabón de este trabajador colectivo, esté más próxima o más distante del trabajo manual directo. Pero entonces la actividad de esta capacidad laboral colectiva es su *consumo productivo directo por el capital,* vale decir el proceso de autovalorización del capital, la producción directa de plusvalía y de ahí, como se deberá analizar más adelante, la *transformación directa de la misma en capital.*[18]

3] Un cambio radical en la proporción entre las dos funciones de la mercancía fuerza de trabajo en las empresas automatizadas. Como se sabe, la fuerza de trabajo tanto crea como preserva el valor. Hasta hoy, la función principal de la fuerza de trabajo en la historia del capitalismo había sido, obviamente, la creación de valor. En las empresas totalmente automatizadas, por el contrario, la preservación del valor adquiere ahora importancia fundamental.[19]

Esto es así no sólo en el sentido banal de la transferencia automática de una parte del valor de la maquinaria puesta en operación y de las materias primas procesadas al valor del producto final, sino también en el sentido mucho más específico de las economías de los medios de trabajo, o ahorros de valor, que corresponden al crecimiento colosal en valor y al incremento en la aplicabilidad de agregados de maquinaria automática controlada cibernéticamente.[20]

4] Un cambio radical en la proporción entre la creación de plusvalía dentro de la misma empresa y la apropiación de plusvalía producida en otras empresas, en empresas o ramas totalmente automatizadas. Éste es un resultado necesario de las tres características ya mencionadas de la automatización.

5] Un cambio en la proporción entre los costos de construcción y los gastos y desembolsos de capital en la compra de nuevas máquinas en la

[18] Marx, *El Capital. Libro I, capítulo VI, inédito,* cit., pp. 78-79.

[19] Nick, *Technische Revolution und Ökonomie der Produktionsfonds*, p. 13: "Una situación cualitativamente nueva surge si las principales economías en el trabajo se dan en el campo del trabajo objetivado."

[20] Pollock, op. cit., pp. 256-84-85. Pollock habla del "daño masivo" que puede resultar del mal manejo de los controles.

estructura del capital fijo, y, por tanto, en las inversiones industriales. En Estados Unidos las proporciones del capital básico cambiaron de la siguiente manera:[21]

	1929	*1960*
Parte del capital en la construcción	59%	32%
Parte del capital en equipo	32%	52%
Parte del capital en medios de circulación	9%	16%

6] Un acortamiento del periodo de producción, logrado por medio de una producción continua y una aceleración radical del trabajo de preparación e instalación (así como de la transición a las reparaciones en marcha).[22] La presión para abreviar el periodo de circulación —y, por tanto, un tiempo de rotación menor del capital— se canaliza hacia la planificación de *stocks,* investigación de mercado, etcétera.[23]

7] Una compulsión para acelerar la innovación tecnológica, y un brusco aumento en los costos de la "investigación y el desarrollo". Éste es el resultado lógico de las tres fuerzas anteriores.

8] Un periodo de vida más corto del capital fijo, en especial de las máquinas. Una compulsión creciente para introducir la planeación exacta de la producción dentro de cada empresa y la programación general de la economía en su conjunto.

9] Una más alta composición orgánica del capital conduce a un aumento en la parte del capital constante en el valor medio de las mercancías. Según cada caso individual, este aumento puede limitarse a la parte del capital constante circulante (el costo de las materias primas, de la energía, de los materiales auxiliares); o puede extenderse al capital constante fijo (amortización de las máquinas); o puede afectar a ambos. En el caso de la industria petroquímica antes citado, Levinson da las si-

[21] Nick, op. cit., p. 21. Esto se relaciona con la reducción del tamaño de las máquinas automáticas. Cf. Helmut Ludwig, *Die Grössendegression der technischen Produktionsmittel,* Colonia, 1962. En la industria metalúrgica belga, se invirtieron 3 800 millones de francos en la construcción de edificios en 1973, y 13 500 millones en equipo: *Bulletin Fabrimetal,* 3 de diciembre de 1973.

[22] Reuss, op. cit., pp. 27-28; Kruse, Kunz y Uhlmann, op. cit., pp. 28-29. Véase también ibid., p. 49, sobre la reducción de cuotas de rechazo y las economías en los costos materiales: "La introducción de un calculador de analogía sobre una plataforma rodante con cinturón frío para la regulación del espesor permitió un ahorro del 35% del material desperdiciado. En una planta generadora la introducción de suministro y presión automáticamente regulados redujo el consumo de energía primaria en un 42% de kilovatios-hora."

[23] La magnitud de los proyectos individuales de inversión ha aumentado tanto que incluso sólo en términos de costo representa una presión enorme para lograr una utilización óptima.

guientes proporciones para los costos de materias primas y de energía, etilbenzol: 87%; vinilcloruro: 78%; acetileno-atileno: 59.6%. La parte de los costos del capital fijo alcanzaba, respectivamente, a: 12%, 21% y 40%, en estos casos.[24] Nick y Pollock subrayan con razón que el aumento en la parte *relativa* de capital constante en el valor medio de la mercancía va acompañado inevitablemente por una reducción en el gasto *absoluto* de capital constante por mercancía si es que la automatización ha de ser competitiva en el capitalismo.[25]

10] El resultado combinado de todas estas características principales de la tercera revolución tecnológica es una tendencia a la intensificación de todas las contradicciones del modo de producción capitalista: la contradicción entre la creciente socialización del trabajo y la apropiación privada; la contradicción entre la producción de valores de uso (que aumenta hasta lo inconmensurable) y la realización de valores de cambio (que sigue atada al poder de compra de la población); la contradicción entre el proceso de trabajo y el proceso de valorización; la contradicción entre la acumulación de capital y su valorización, etcétera.

Un problema fundamental del capitalismo avanzado, que debe ser investigado a la luz de esta tendencia general de intensificación de todas las contradicciones del modo de producción capitalista, es la proporción entre la automatización parcial y la automatización total. Si se introducen procesos de producción semiautomáticos en ciertas ramas de la producción en escala masiva, esto sólo reproduce en un nivel más alto la tendencia inherente al capital a incrementar su composición orgánica y no plantea ninguna cuestión teórica importante. Sin embargo, en la medida en que la semiautomatización particularmente en sectores como los productores de bienes industriales ligeros conduce a una reducción sustancial en el valor de los bienes de consumo necesarios para realizar los salarios reales, puede conducir fácilmente a un aumento no menos sustancial en la producción de plusvalía relativa. Según cifras citadas por Otto Brenner, las industrias productoras de alimentos y bebidas y la industria textil en Alemania occidental registraron una reducción en el número de horas de trabajo necesarias para producir mercancías con un valor de 1 000 marcos: de 1950 a 1964, en las primeras industrias mencionadas el número de horas-hombre se redujo de 77 a 37 y en la segunda industria de 210 a 89.[26] Este aumento significativo en la plusvalía relativa fue acompañado sólo en forma limitada por un aumento en los salarios reales, es decir, por la inclusión de mercancías adicionales en la determina-

[24] Levinson, op. cit., pp. 228-29.

[25] Nick, op. cit., pp. 46-54; Pollock, op. cit., p. 166. A la larga, con la expansión de la producción automatizada de materias primas, la parte fija y constante del valor se convertirá en la parte más importante en términos relativos. Cf. Kruse, Kunz y Uhlmann, op. cit., p. 113.

[26] En *Automation, Risiko und Chance*. Frankfurt, vol. I, p. 23.

ción del valor de la mercancía fuerza de trabajo.

Sin embargo, si se introducen en escala masiva los procesos de producción automatizada en ciertas ramas de la producción, todo el panorama cambia. En estas esferas, la producción de plusvalía absoluta y relativa deja de aumentar y toda la tendencia subyacente del capitalismo se niega a sí misma: *en estas esferas la producción de plusvalía apenas continúa en modo alguno.* El total de ganancias apropiado por las empresas activas en estas esferas proviene de las ramas no automatizadas o semiautomatizadas. En estas últimas por tanto, se da una fuerte presión en favor de medidas sustanciales de racionalización e intensificación de la producción para eliminar, por lo menos parcialmente, las diferencias crecientes en los niveles de productividad que las separan de los sectores completamente automatizados, ya que de otra manera están destinadas a perder una porción cada vez mayor de la masa de plusvalía por "sus" obreros en beneficio de sus competidores más productivos. De ahí los fenómenos, tan característicos de los últimos diez años, de la aceleración de las cadencias industriales y del esfuerzo por exprimir hasta el último segundo del trabajo excedente del obrero (en el sistema MTM o sea Movimiento-Tiempo-Medida, no injustamente llamado en Alemania occidental "el proceso de tiempo mínimo", la unidad básica se mide en 1/16 de segundo).

Pero todo lo que se haya de distribuir debe producirse primero. Mientras las empresas y las ramas de producción totalmente automatizadas constituyan todavía sólo una pequeña minoría,[27] mientras las empresas y ramas semiautomatizadas no reduzcan sustancialmente el número de horas-hombre trabajadas, y mientras la cantidad total de trabajo gastado en la industria continúe por tanto aumentado, el capitalismo tardío necesariamente se define por la competencia intensificada entre las grandes empresas y entre éstas y los sectores no-monopolizados de la industria. Pero, en su conjunto, este proceso, por supuesto, no es cualitativamente diferente del proceso del capitalismo monopolista "clásico".

Consideremos brevemente dentro de este tema la objeción que muchos críticos hacen a la teoría económica de Marx en el sentido de que no existe ninguna prueba empírica o evidencia teórica para su noción del incremento de la composición orgánica del capital. Estos críticos argu-

[27] Aunque Pollock, op. cit., p. 109, señala que ya se están empleando procesos de producción totalmente automatizados, desde las materias primas hasta el producto final, en la manufactura de tubos de acero, destilación y refinería de petróleo, vidriería y papel, galletas y helados, cigarros y proyectiles y harina, comenta que las plantas totalmente automatizadas forman sólo una pequeña minoría. Destaca los obstáculos técnicos que frenan la automatización generalizada: la necesidad de hacer que la producción sea homogénea y continua, de dividir el proceso de producción en acciones individuales invariables, etcétera. Además de estas dificultades técnicas están las económicas que hemos esbozado brevemente antes.

mentan que una reducción en el costo de las máquinas y las materias primas, y de las economías en su utilización, podrían conducir a un progreso técnico "neutral", por lo cual el valor del capital constante que entra en la producción continua de mercancías sólo crecería al mismo ritmo que el valor del capital variable, a pesar del aumento en la productividad del trabajo.[28] Empíricamente es fácil demostrar que ha habido un crecimiento más rápido en las ramas de la producción que hacen capital fijo que en las ramas de la industria que producen bienes de consumo. Puesto que el incremento de la producción de materias primas y bienes intermedios no es ciertamente menor que el incremento del sector II, y puesto que el incremento en la producción de energía es incluso mayor que el de este último, no sería difícil presentar evidencia empírica de un crecimiento a largo plazo en la composición orgánica del capital. Tal demostración existe ya para periodos más cortos, por ejemplo en el caso de Estados Unidos para los años 1939-1961. Usando los instrumentos de los cálculos de inversión-producción de Leontief, Carter investigó los cambios estructurales en la economía norteamericana en este periodo. Sus conclusiones son clarísimas:

> La mayoría de los coeficientes del trabajo cayeron en forma más pronunciada que los coeficientes de capital correspondientes y, por tanto, la relación de capital/trabajo aumentó en la mayoría de los sectores.

Carter continúa aún más inequívocamente:

> De todos los cambios estructurales aquí examinados, las caídas de los coeficientes directos de trabajo son los más pronunciados [...] la economía se comporta como si el ahorro de mano de obra fuera el objetivo fundamental del progreso técnico, y la mayoría de los cambios en la estructura intermedia y del capital pueden justificarse por la reducción de los requisitos de trabajo directos y, a veces, indirectos.

No hay duda de que el surgimiento de la producción automatizada deberá confirmar empíricamente esta tendencia económica general. En las ramas individuales de la industria, la misma tendencia es igualmente clara. Hemos citado ya el hecho de que en la producción de acero la transición del proceso de Thomas al proceso ácido ha disminuido la parte de los costos de trabajo en el total de los costos de producción del 25% al 17%, mientras que la parte de los costos del capital fijo se elevó del 16% al 25%. En las refinerías de petróleo, la parte de los costos del ca-

[28] Véanse entre otros Joan Robinson, *La acumulación de capital*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1960; J. R. Hicks, *The Theory of Wages*, 2a. ed. Londres, 1966, cap. VI; Rolf Güsten, *Die Lagfristige Tendenz der Profitrate bei Karl Marx und Joan Robinson*, tesis doctoral, Munich, 1960.

pital fijo para cuatro procedimientos sucesivos de *cracking* entre 1913 y 1955, se elevó de 0.21 a 10. En una fábrica británica, la transición de las máquinas-herramientas tradicionales a un equipo numéricamente controlado disminuyó en la mitad los costos de producción y cambió la relación entre los costos de la depreciación anual y la nómina de salarios de 15/91 a 21/35. El remplazo de las máquinas de producción universal por máquinas plenamente automatizadas en la planta de autos francesa Renault, alteró en forma parecida la relación entre los costos de trabajo y los costos de equipo por vehículo de 640/131 a 53/200. En la industria de plásticos de Alemania occidental, la inversión bruta fija por asalariado aumentó de 2 110 marcos en 1960 a 3 905 en 1966, o sea un 85%, mientras que los sueldos y salarios por empleado sólo aumentó 68.5% (y los salarios solos un 65.8%) en el mismo periodo. En la industria del hilado de algodón de la República Federal, el valor del equipo por asalariado y empleado se elevó de 30 000 marcos en 1959 a 324 000 en 1971 en el caso de una planta hiladora modelo que incorporó la maquinaria más moderna, mientras que el número de trabajadores que trabajaban en tres turnos disminuyó en el mismo periodo de 274 a 62, y la nómina total de sueldos y salarios (basada en el promedio para toda la industria textil) sólo aumentó de 601 200 a 785 000 marcos al año. Tales ejemplos se podrían multiplicar en forma indefinida.[29] No hay, virtualmente, una sola mercancía en la que los costos del trabajo vivo representen una proporción creciente del total de los costos de producción, en el estricto sentido del término.[30]

La impresión de "una estabilidad a largo plazo de las proporciones de

[29] Véase Anne P. Carter, *Structural Changes in the American Economy*, Harvard, 1970, pp. 143, 152. Levinson, op. cit., p. 129; John L. Enos, "Invention and Innovation in the Petroleum Industry", en Richard Nelson (ed.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton, 1962, p. 318; Gerald W. Smith, *Engineering Economy: Analysis of Capital Expenditures*, Iowa, 1968, p. 427; Pollock, op. cit., p. 101; Marius Hammer, *Vergleichende Morphologie der europäische Automobilindustrie*, Basle, 1959, pp. 69-70; *Wirtschaftskonjunktur*, diciembre de 1967, p. 27; Ammann, Einhoff, Helmstadter e Isselhorst (Entwicklungsstrategie und Faktorintensität), *Zeitschrift für allgemeine und Textile Marktwirtschaft*, 1972, Heft II; *Statistisches Jahrbuch für die BRD 1952, 1972*.

[30] En los ejemplos anteriores no están incluidos los costos de la materia prima. Teóricamente, sería posible concebir una situación en que una reducción radical en el precio de las materias primas compensara un aumento en los costos de capital fijo por unidad de producto, y por tanto dejara estable la relación entre el capital constante y el variable. Pero en el periodo posterior a la segunda guerra mundial esto difícilmente ha sido una realidad práctica. Aunque ha habido constantes economías en el consumo físico de materias primas, no ha habido una declinación absoluta a largo plazo de los costos de los productos primarios empleados en las ramas más importantes de la industria, mientras que los costos de capital fijo han aumentado en relación con los costos salariales. Esto obviamente implica un aumento en la composición orgánica del capital.

los factores" o incluso de un incremento de la "parte del trabajo" que dan las estadísticas oficiales, no contradice esta tendencia básica hacia un ascenso a largo plazo de la composición orgánica del capital. Los "costos de los factores" incluyen no sólo el capital constante fijo y el variable, sino la plusvalía; mientras que excluyen el valor del capital constante circulante. No son por lo tanto comparables a c/v. Es por ello que en este tipo de material estadístico, una declinación en la tasa de plusvalía ocultaría cualquier aumento en la composición orgánica del capital. Más aún, "la parte del trabajo" incluye costos de salarios más altos que representan, cuando menos en parte, plusvalía y no capital variable. Los "costos de los factores" se desvían aun más del concepto marxista de la composición orgánica de capital si se calculan en términos macroeconómicos, pues incluyen las compensaciones para el trabajo improductivo en la noción de "parte del trabajo", que no se pueden incluir propiamente en la categoría del capital variable.[31]

Incluso Paul Sweezy, curiosamente, se ha unido a las filas de los escritores que niegan que en el siglo xx haya habido algún tipo de tendencia a largo plazo de incremento en la composición orgánica del capital, incluso afirma que la composición orgánica ha tendido a decrecer.[32] Sólo podemos añadir a los argumentos y los hechos antes esgrimidos la conocida diferencia en la proporción de los costos de trabajo al valor agregado en una misma rama industrial en los países técnicamente más y menos avanzados, que refleja este incremento de la composición orgánica del capital (aunque debe subrayarse nuevamente que la noción de "valor agregado" incluye las ganancias y excluye los costos de las materias primas, y no es de ninguna manera idéntica a c/v):

[31] En periodos más cortos, las dilaciones o los avances específicos en el progreso técnico, que abaratan la maquinaria más que los bienes de consumo, pueden por supuesto conducir a un estancamiento o incluso a una regresión en la composición orgánica del capital. Bela Gold cita el ejemplo de la industria norteamericana del acero, en que los costos salariales descendieron como parte de los "costos totales" (incluyendo las ganancias) de los altos hornos de 8.9% en 1899 a 5.1% en 1939, mientras que en los talleres laminadores aumentaron de 17.1% a 21.4% durante el mismo periodo: *Explorations in Managerial Economics-Productivity, Costs, Technology and Growth,* Londres, 1971, p. 102. Dejando de lado el hecho de que las fluctuaciones de los márgenes de ganancia pueden haber influido en estos resultados, debe señalarse que en las laminadoras hubo importantes revoluciones tecnológicas en los años cincuenta y sesenta, con la introducción de la automatización a gran escala. Los costos de inversión fija por hora de trabajo permanecieron sólo un 17% por encima del nivel de 1899 en 1939, pero para 1958 habían aumentado a un 25% del nivel de 1939.

[32] Paul Sweezy, "Some Problems in the Theory of Capital Accumulation", *Monthly Review,* mayo, 1974, especialmente pp. 46-47.

Costos de trabajo como % del valor agregado

	Hilanderías	*Fertilizantes y productos químicos*
Estados Unidos (1954)	23.06%	8.14%
Canadá (1954)	27.79%	9.73%
Australia (1955-56)	38.37%	23.41%
Nueva Zelandia (1955-56)	39.85%	16.03%
Dinamarca (1954)	50.04%	24.77%
Noruega (1954)	50.46%	20.28%
Colombia (1953)	53.02%	30.50%
México (1951)	79.68%	35.09%[33]

Shane Mage, en su polémica contra Güsten, ha tratado de demostrar teóricamente que *debe* haber un incremento en la composición orgánica del capital como resultado de las leyes del movimiento del capital.[34] Buena parte de su prueba es convincente, pero su demostración hubiera sido más sencilla si él no hubiera excluido el papel *funcional* del incremento de la composición orgánica del capital en el análisis de Marx. Según Marx, el progreso técnico es inducido y determinado bajo el apremio de la competencia, por la constante presión por economizar en los costos de producción, cuyos resultados macroeconómicos no pueden ser diferentes de los resultados microeconómicos. Las economías de costos sin un incremento en la composición orgánica del capital supondría una de tres cosas: o que el trabajo vivo podría remplazar provechosamente una maquinaria cada vez más compleja, o que el sector I podría producir maquinaria moderna que ahorra mano de obra y valor sin un aumento en el valor intrínseco de tales complejos de maquinaria, o una reducción mayor en el valor de los nuevos materiales que en el valor de los bienes salariales. Esto, sin embargo, requeriría un crecimiento de la productividad del trabajo en el sector I más rápido que en la economía en su conjunto. Debido a que el nuevo equipo debe constituirse con maquinaria preexistente y con técnicas preestablecidas, y a que *su propio valor* está determinado por la productividad del trabajo actual y no por la futura productividad del trabajo que ayudará a incrementar; y debido a que este equipo no puede ser producido en masa en las etapas iniciales, tal supuesto es poco realista a la larga. Consecuentemente, las economías en los costos por unidad tendrán una tendencia a largo plazo hacia la economización en los costos de trabajo, tal como lo subraya Carter correcta-

[33] Bagicha Singh Minas, *An International Comparison of Factor Costs and Factor Use*, Amsterdam, pp. 102-103.
[34] Mage, op. cit., pp. 151-59.

mente. La economía en los costos irá siempre, por tanto, acompañada a largo plazo por una reducción relativa en la parte de los costos salariales en el valor de la mercancía, y, en consecuencia, también por una disminución relativa del componente variable del capital total.

Aunque la crítica convencional de la tesis de Marx sobre la creciente composición orgánica del capital es inadecuada en su conjunto, contiene un grado de verdad en cuanto que este incremento se realiza menos automática y radicalmente de lo que se ha supuesto en muchas vulgarizaciones.[35] Es perfectamente posible lograr una reproducción ampliada sin ninguna alteración radical en la composición orgánica del capital durante periodos limitados. En efecto, puede ser que periódicamente ocurran aumentos súbitos en la productividad del trabajo del sector I que sean mucho mayores que el promedio social y que permitirán así sustanciales economías de costos en la industria manufacturera sin un aumento del valor constante incorporado en sus mercancías. Pero, a la larga, estas tendencias no se pueden mantener en una escala social general. La confrontación entre la producción parcialmente automatizada y la totalmente automatizada facilita una mejor comprensión de la naturaleza del desarrollo general en la actualidad. Pues si las empresas y ramas de la producción automatizadas o semiautomatizadas se hacen tan numerosas que se vuelven decisivas en la estructura de toda la industria, reduciendo a las empresas industriales "clásicas" a una proporción relativamente pequeña del total de la producción, entonces las contradicciones del capitalismo avanzado adquieren un carácter explosivo: *la masa total de plusvalía* —en otras palabras, el número total de horas de trabajo excedente— *está entonces tendencialmente condenada a disminuir.*

En un estudio por lo demás excelente, Roth y Kanzow han pasado por alto la conexión entre la automatización parcial y la automatización total, entre el caso en que el aumento a grandes saltos de la productividad del trabajo (descenso de los costos de producción) de algunas empresas es una *excepción,* y el caso en que estos saltos de la productividad del trabajo son generalizados. También pasan por alto las resultantes diferencias cualitativas en las dificultades para la realización (o dificultades de la valorización del capital *total*). Escriben ellos:

Su avance tecnológicamente determinado hacia nuevas ramas de la

[35] Marx: "La razón de esto está sencillamente en que, al crecer la productividad del trabajo, no sólo crece el volumen de los medios de producción absorbidos por éste, sino que, además, disminuye su *valor,* comparado con su volumen. Es decir, que su valor aumenta en términos absolutos, pero no en proporción a su volumen. Por tanto, *el aumento de la diferencia entre el capital constante y el variable* es mucho más pequeño que el de la diferencia entre la masa de la fuerza de trabajo a que se destina éste. La primera diferencia crece con la segunda, pero en grado menor." *El Capital,* cit., t. I, p. 527.

industria les permite a los capitales combinados ampliar constantemente sus posibilidades de compensar la tendencia descendente de sus tasas de ganancia, a través de medidas neutralizadoras.

Sin embargo, evidentemente, esto es cierto sólo en el caso de una *minoría* de capitales. Pues, ¿cómo, con la propagación de la automatización —en otras palabras, con una reducción radical de la masa de plusvalía y un rápido ascenso en la composición orgánica del capital— pueden todos los capitales aumentar su tasa de ganancia? En los ejemplos numéricos que dan Roth y Kanzow,[36] toman en cuenta cuatro etapas sucesivas —desde la línea de ensamble a la automatización en gran escala, o desde el uso de 31 unidades de fuerza de trabajo al uso de 9 unidades[37]— y sacan la conclusión de que la producción se duplica, el producto bruto se sextuplica y la tasa de ganancia aumenta del 12% al 55.6%. Pero Roth y Kanzow pasan por alto las implicaciones *económicas generales* de las tres condiciones que anteceden a este proceso, y qué sucederá con éste en la eventualidad de una automatización parcial generalizada (por no hablar de la automatización total): un precio de venta constante, un volumen duplicado de producción física, una reducción a la mitad de los costos en sueldos y salarios. Es obvio que la combinación de estas tres condiciones se hace insostenible con la extensión de la semiautomatización. ¿Quién habrá de comprar un volumen duplicado de bienes de consumo duraderos si, con un precio constante de venta, el ingreso nominal de la población se reduce a la mitad? En el *caso especial* tratado por Roth y Kanzow se deben aceptar las siguientes premisas:

1] Que el descenso en los salarios nominales en la empresa en cuestión sea acompañado por un aumento en el ingreso general del consumidor.

2] Que ciertos bienes de consumo duraderos producidos automáticamente hayan sido sustituidos por otros producidos mediante procesos no automáticos. Basta enunciar estas condiciones implícitas para que estén condenadas a reducirse o a desaparecer con la creciente expansión de la semiautomatización. Un problema masivo de mercadeo o realización debe presentarse entonces.

Un error similar, aunque en sentido contrario (pesimista más bien que optimista) es el que comete Pollock en un estudio de la conexión entre el empleo y la automatización. Escribe él:

[36] Karl-Heinz Roth y Eckhard Kanzow, *Unwissen als Ohnmacht-Zum Wechselverhältnis von Kapital und Wissenschaft.* Berlín, 1970, p. 17.

[37] El siguiente caso muestra que el ejemplo numérico, lejos de ser una exageración, se queda más bien corto: "Un nuevo cinturón de transmisión, junto con una máquina inductiva de endurecimiento, para templar en una fábrica de autos, realizó 24 operaciones técnicas básicas o parciales que antes llevaban a cabo 18 agregados individuales de 15 trabajadores; la nueva planta estaba atendida por un trabajador." Kruse, Kunz y Uhlmann, op. cit., p. 21.

Uno de los principales motivos admitidos de la introducción de la automatización es la búsqueda de una productividad más alta, pero esto significa un ahorro *neto* de sueldos y salarios. Si los trabajadores despedidos a consecuencia de esto encontraran nuevos empleos en el mantenimiento o la fabricación de los mismos aparatos de control, no sería posible lograr ningún ahorro en los costos salariales (dada una cantidad constante de productos). Estos salarios se transferirían meramente de un sector a otro, constituyendo así un elemento de los costos tanto como antes de la transferencia, de tal forma que, a pesar de que es ciertamente posible hablar de cambios en los métodos de producción, no hay un aumento en la productividad.[38]

La frase entre paréntesis es aquí la clave: "dada una cantidad constante de productos". Como acabamos de ver, sin embargo, la automatización nunca significará una producción constante de mercancías. Por tanto, el argumento de Pollock sólo sería correcto si hubiera un proceso de automatización armónico y homogéneo en todas las esferas de la producción (con una estructura de consumo inalterada). Si, sin embargo, la automatización ha alcanzado diferentes etapas en diferentes esferas de la producción, es muy posible que un aumento en la productividad y la producción mercadeada de las ramas automatizadas sea acompañado por una absorción de trabajadores despedidos en los sectores que producen los aparatos de control. Todo el proceso, entonces, se desarrolla a expensas de las ramas no automatizadas (o de las menos automatizadas). Esto es, de hecho, lo que ha sucedido en la historia del capitalismo tardío en los últimos veinte años.

Una vez entendida la esfera de producción del capitalismo tardío como una unidad contradictoria de empresas no automatizadas, semiautomatizadas y automatizadas (en la industria y en la agricultura y por tanto en todos los sectores de la producción de mercancías), se hace evidente que el capital, por su propia naturaleza, *debe* oponer una creciente resistencia a la automatización después de cierto límite.[39] Las formas de esta resistencia incluyen el uso de mano de obra barata en las ramas semiautomatizadas de la industria (como el trabajo femenino y juvenil en las industrias de textiles, alimentos y bebidas), que amplía el umbral de rentabilidad para la introducción de los sistemas plenamente automatizados; los cambios constantes y la competencia mutua en la producción de los sistemas de máquinas automatizadas, que impiden el abaratamien-

[38] Pollock, op. cit., p. 202.

[39] Kruse, Kunz y Uhlmann establecen empíricamente que "para las máquinas rotativas [hay] un valor umbral de aproximadamente el 75%, hasta el cual la creciente automatización produce una cantidad de producto desproporcionadamente mayor que el gasto de capital. Más allá de este valor umbral se vuelve antieconómico aumentar el grado de automatización". Op. cit., p. 113.

to de estos sistemas y de este modo su introducción más rápida en otras ramas de la industria; la búsqueda incesante de nuevos valores de uso, que se producen primero en empresas no automatizadas o semiautomatizadas, etcétera. El punto más importante es que, así como en la primera fase de la gran industria operada por maquinaria las grandes máquinas no fueron producidas por máquinas sino por el trabajo vivo, así en la actual primera etapa de la automatización las piezas de las máquinas automáticas no son construidas automáticamente, sino en la línea de ensamble. De hecho, la industria que produce medios de producción electrónicos tiene una composición orgánica de capital *notablemente baja*. A mediados de los años sesenta la parte de los costos correspondiente a los sueldos y salarios en la rotación anual de capital de esta industria en Estados Unidos y en Europa occidental fluctuó entre 45% y 50%.[40] Ello explica que la gran corriente de capital que se ha dirigido hacia ella desde el principio de la década de los cincuenta ha reducido en lugar de elevar la composición social media del capital y, consecuentemente, ha elevado en lugar de reducir la tasa media de ganancia.

La producción automática de máquinas automáticas constituirá por lo tanto un nuevo viraje cualitativo, igual en significado al surgimiento de la producción maquinizada de máquinas a mediados del siglo pasado,[41] que Marx señaló en los siguientes términos:

> Un desarrollo de las fuerzas productivas que disminuyese el número absoluto de obreros, es decir, que permitiese en realidad a toda la nación llevar a cabo su producción total en un plazo de tiempo más reducido, provocaría una revolución, pues pondría fuera de combate a la mayoría de la población. Se revela aquí de nuevo el límite específico de la producción capitalista y una vez más se comprueba que este régimen no es, ni mucho menos, la forma absoluta del desarrollo de las fuerzas productivas y creación de riqueza, sino que, lejos de ello, choca al llegar a cierto punto con este desarrollo.[42]

Estamos aquí frente al límite inherente absoluto del modo de producción capitalista. Este límite absoluto no reside ni en la penetración total del capitalismo en el mercado mundial (es decir, la eliminación de las esferas de producción no capitalistas), como creía Rosa Luxemburgo, ni

[40] C. Freeman, "Research and Development in Electronic Capital Goods", en *National Institute Economic Review*, n. 34, noviembre de 1965, p. 51.

[41] Nick, op. cit., p. 52, llega a la misma conclusión. En este punto sigue a Pollock (op. cit., p. 95), quien, sin embargo, ve que los aparatos de ensamblaje automático (AUTOFAB) contienen en sí mismos la posibilidad de una paradoja, porque "la misma industria que produce aparatos de automatización depende sobre todo del trabajo manual".

[42] Marx, *El Capital*, cit., t. III, p. 260.

en la imposibilidad final de valorizar el total de capital acumulado, como creía Henryk Grossmann. Ese límite reside en el hecho de que *la masa de plusvalía misma disminuye necesariamente como resultado de la eliminación del trabajo vivo del proceso de producción en el transcurso de la etapa final de mecanización-automatización.* El capitalismo es incompatible con la producción completamente automatizada en toda la industria y la agricultura, debido a que ello ya no permite la creación de plusvalía o la valorización del capital. Es imposible, por tanto, que la automatización se extienda a toda la esfera de la producción en la era del capitalismo tardío:[43]

> Tan pronto como el trabajo en su forma inmediata ha cesado de ser la gran fuente de la riqueza, el tiempo de trabajo deja, y tiene que dejar, de ser su medida y por tanto el valor de cambio [deja de ser la medida] del valor de uso. *El plustrabajo* de la masa ha dejado de ser la condición para el desarrollo social, así como el *no-trabajo de unos pocos* ha cesado de serlo para el desarrollo de los poderes generales del intelecto humano. Con ello se desploma la producción fundada en el valor de cambio, y al proceso de producción material inmediato se le quita la forma de la necesidad apremiante y el antagonismo.[44]

Se puede objetar que la automatización elimina el trabajo vivo sólo en la planta de producción, y que lo aumenta en todas las demás esferas que anteceden a la producción directa (laboratorios, departamentos de investigación y experimentación) donde se emplea trabajo vivo que constituye sin duda una parte integral del "trabajador productivo colectivo" en el sentido marxista del término. Dejando de lado el hecho de que una transformación de la totalidad del trabajo productivo en productores científicamente adiestrados crearía dificultades explosivas para la valorización del capital, y sin considerar siquiera la cuestión de hasta qué punto ello sería compatible con la preservación de la producción de mercancías como tal, es evidente que una transformación de este tipo implicaría una supresión radical de la división social entre el trabajo manual y el intelectual. Tal modificación radical de toda la formación social y la cultura del proletariado socavaría toda la estructura jerárquica de la fábrica y de la economía, sin la cual sería imposible la extracción de plusvalía del trabajo productivo. Las relaciones capitalistas de producción, en otras pala-

[43] Esto, por supuesto, sólo es cierto en la escala internacional. Teóricamente, es concebible que una industria totalmente automatizada en Estados Unidos o Alemania occidental pudiera reunir la plusvalía necesaria para la valorización de su capital mediante el intercambio con mercancías no producidas automáticamente, de otros países. En la práctica, las consecuencias políticas y sociales de semejante situación serían inconmensurablemente explosivas.

[44] Marx, *Elementos fundamentales...* op. cit., t. 2, pp. 228-29.

bras, se vendrían abajo. Los primeros *signos* de tal *tendencia* son ya subproductos visibles del capitalismo tardío, como lo demostraremos en el último capítulo de este libro. Pero bajo el capitalismo, están inevitablemente condenados a permanecer embrionarios. Por razones relativas a su propia preservación, el capital nunca podría permitirse la transformación de todos los trabajadores en científicos, del mismo modo que nunca podría permitirse la transformación de toda la producción material en producción totalmente automatizada.

Los siguientes ejemplos numéricos muestran cuán serias son las consecuencias de esta tendencia a la disminución de la cantidad del trabajo creador de valor como resultado de la automatización. Como se verá más adelante, dicha tendencia afecta profundamente la capacidad del capitalismo avanzado para detener el descenso de la tasa de ganancia por medio del incremento de la tasa de plusvalía y su capacidad para evitar la intensificación de las tensiones sociales mediante el aumento de los salarios reales.

Consideremos cuatro años cíclicos prósperos denominados A, B, C y D, cuya distancia entre sí sea aproximadamente de 10 años. En el año inicial de nuestra comparación, supongamos que el número total de horas-hombre trabajadas por los trabajadores productivos en ambos sectores sea de 10 mil millones (aproximadamente 5 millones de trabajadores productivos que trabajan 2 000 horas anualmente o 6 millones que trabajan 1 666 horas anualmente). Supongamos que la cuota de plusvalía es 100%, es decir, que 5 mil millones de horas se dedican a la producción de plusvalía. Como resultado del aumento del empleo a pesar de la creciente automatización en el año B se gastan 12 mil millones en vez de 10 mil millones de horas de trabajo productivo. Ahora suponemos que la cuota de plusvalía se eleva del 100% al 150% (en lugar de usar la mitad de su tiempo de trabajo para la producción del equivalente de sus salarios reales, los trabajadores productivos utilizan ahora sólo 2/5 partes de ese tiempo con ese propósito). La masa de plusvalía se eleva del producto de 5 mil millones al producto de 7 mil 200 millones, es decir, aumenta en un 44%. Dado que los trabajadores productivos producen ahora el equivalente de sus salarios en 4 mil 800 millones de horas de trabajo en lugar de 5 mil millones, se necesitaría un incremento del 35% de la productividad del trabajo del sector II para lograr un aumento del 30% en los salarios reales de todos los obreros (un modesto crecimiento anual de 2.6%). Esto permanece dentro del marco de lo posible; y, de hecho, concuerda con el desarrollo de los últimos 25 años.

En el año C de nuestra comparación la automatización ha logrado detener el crecimiento de la masa de empleo o de las horas-hombre trabajadas. Éste permanece constante en 12 mil millones. Por ejemplo, con el objeto de compensar el aumento en la composición orgánica del capital (que ha aumentado en un 50% entre A y B y entre B y C) la tasa

de plusvalía tendría que elevarse una vez más de 150% a 233.33%, es decir, que el obrero productivo tendría que gastar sólo 3 horas de 10 horas a su disposición para producir el equivalente de los salarios reales, en lugar de las 4 de 10 horas que estaba empleando para tal objeto. La masa total de plusvalía se ha elevado ahora a un producto de 8 mil 400 millones de horas, esto es, ha aumentado en un 16.6%. Si los trabajadores, sin embargo, han de lograr un 30% de aumento adicional en su consumo real (en la masa de productos o valores de uso) en los 3 mil 600 millones de horas de trabajo de que aún disponen para la producción del equivalente de sus bienes de consumo, en comparación con los 4 mil 800 millones a su disposición diez años antes, la productividad del trabajo en el sector II tendría que aumentar en un 70%, es decir, una tasa de crecimiento anual del 5.4%, lo cual permanece todavía dentro del límite extremo de lo posible.

Consideremos ahora el cuarto año, D. Con el objeto de neutralizar el incremento en la composición orgánica del capital (aproximadamente 70% desde el año C), la tasa de plusvalía tendría que subir ahora de 233.33% a 400%, es decir, que al trabajador productivo le quedaría ahora sólo 1 hora de trabajo en 5 para producir el equivalente de su salario. Supongamos, sin embargo, que la automatización ha reducido el número total de horas-hombre trabajadas de 12 a 10 mil millones. La *masa absoluta de plusvalía* es ahora equivalente a 8 mil millones de horas trabajadas, o, en otras palabras, *a pesar de un aumento masivo en la tasa de plusvalía,* de 233.33% a 400%, *la masa ha disminuido.*[45] Para que la masa de plusvalía permanezca por lo menos igual la tasa de plusvalía tendría que ser 525% en lugar de 400%, de suerte que quedarían sólo 1 600 millones de horas de trabajo para reproducir el equivalente de los salarios reales. Pero incluso si la tasa de plusvalía "sólo" se elevara a 400%, para lograr un 30% de aumento en los salarios reales en un periodo de diez años se necesitaría que la masa de productos producidos en los 2 mil millones de horas en el año D, aumentara en un 30% sobre la masa de productos producidos en 3 mil 600 millones de horas de trabajo en el año C, es decir, un aumento de 140% en la productividad del trabajo en el sector II: la realización de una tasa media de crecimiento de 9.1% parecería imposible. Esto todavía sería mucho menos que el promedio anual para garantizar un aumento del

[45] Marx, *Elementos fundamentales...* op. cit., t. 1, pp. 276-84, ya había demostrado que la plusvalía no puede aumentar en la misma proporción que la productividad del trabajo y que el aumento del plustrabajo es proporcional a la disminución de trabajo necesario y no al aumento de la productividad del trabajo. Esta misma disminución del trabajo necesario tiene límites, incluso en la hipótesis, empleada por Marx en estos cálculos, de que el consumo proletario se estancara. Si hay un modesto aumento del consumo de la clase obrera, este límite es naturalmente aún menor.

80% en los salarios reales en el año D con sólo 1 600 millones de horas-hombre disponibles, es decir, donde la masa de plusvalía permanece constante. En este caso, la productividad del trabajo tendría que aumentar, en el transcurso de la década, tanto como un 192.5%, o sea una tasa de crecimiento de 11.4%, absolutamente imposible de lograr.

La conclusión es obvia: con el incremento de la automatización, la creciente composición orgánica del capital y el desencadenamiento de un descenso en el total de las horas-hombre trabajadas por los trabajadores productivos, es imposible, a la larga, proseguir seriamente un incremento de los salarios reales y al mismo tiempo mantener una masa constante de plusvalía. Una de las dos cantidades disminuirá. Dado que en condiciones normales, es decir, sin fascismo o guerra, se puede excluir un descenso significativo en los salarios reales, ocurre una *crisis histórica de la valorización del capital* y un descenso inevitable, primero en la masa de plusvalía y después también en la tasa de plusvalía a lo cual sigue una abrupta caída en la tasa media de ganancia.

En nuestro ejemplo numérico, incluso si los salarios reales se estancaran en el año D, mientras que la masa de plusvalía cayera de 8.4 a 8 mil millones de horas de trabajo, esto significaría todavía que la productividad del trabajo se habría elevado un 80% (una tasa de aumento anual del 6%). Si la masa de plusvalía permaneciera constante al igual que los salarios reales, la productividad del trabajo se hubiera incrementado en un 125%, es decir, una tasa de crecimiento inalcanzable del 8.4% anual.[46]

Podemos apreciar así, con más claridad aún que en el capítulo v, las razones por las cuales la intensificación de la lucha por la tasa de plusvalía en el capitalismo tardío y la dificultad cada vez mayor para superar los obstáculos a la valorización de capital tan pronto como la masa de horas-hombre invertidas en la creación de valor comience a declinar, son inherentes a la esencia de la automatización. La siguiente tabla nos muestra que esta hipótesis no es en modo alguno irreal:

[46] Podría objetarse que si el número de horas de trabajo, es decir, la tasa de empleo, declina, los salarios reales *per capita* de los productores empleados no necesitan una tasa tan alta de crecimiento en la productividad del trabajo para permanecer constantes o para registrar un crecimiento moderado. La respuesta es: 1] la reducción de las horas de trabajo es mayor que la declinación en el número constante o ligeramente creciente de empleados, porque a la larga un mayor aumento en la intensidad del trabajo causado por la automatización hace inevitable una reducción de la jornada normal de trabajo; 2] el consumo real de los trabajadores productivos debe concebirse como aquel que abarca a la masa de la clase, es decir, que también incluye las pensiones de retiro de los productores jubilados antes de lo normal, el seguro de desempleo, pago a los jóvenes no empleados una vez que han completado sus estudios o su aprendizaje, y por tanto, con un número menor de horas de trabajo para crear este equivalente, ello realmente presupone, para su realización, las altas tasas de crecimiento de la productividad que postulábamos más arriba.

Número de horas-hombre trabajadas en la industria manufacturera en Estados Unidos[47]

1947:	24 300	millones
1950:	23 700	"
1954:	24 300	"
1958:	22 700	"
1963:	24 400	"
1966:	28 300	"
1970:	27 700	"

El índice del total de horas trabajadas por los obreros de la producción en la industria manufacturera de Estados Unidos disminuyó de 100 en 1967 a 97.3 en 1972. En Alemania occidental esta tendencia es más evidente aún. Desde 1960 ha habido una regresión absoluta en el número de horas-hombre trabajadas en la industria:

Número de horas-hombre trabajadas en la industria manufacturera en Alemania occidental[47]

1950:	8 100	millones
1956:	11 700	"
1958:	11 200	"
1960:	12 370	"
1961:	12 440	"
1962:	12 110	"
1964:	11 810	"
1966:	11 570	"
1968:	10 830	"
1969:	11 480	"
1970:	11 800	"
1971:	11 300	"
1972:	10 800	"
1973:	10 800	"

[47] *Statistical Abstract of the United States, 1968,* pp. 717-19, sobre los años anteriores a 1966 y el mismo 1966. Para 1970, lo calculamos sobre la base de las cifras norteamericanas publicadas en la *Monthly Labour Review,* oficial, de Estados Unidos, publicada por el Departamento del Trabajo (número de mayo de 1971); para Alemania occidental véase Sachverständigenrat, *Jahresgutachten 1974,* Bonn, 1974.

Previsiblemente, el incremento en la composición orgánica del capital combinado con el estancamiento en la tasa de plusvalía en los años sesenta, ha conducido a una declinación en la tasa media de ganancia. A continuación damos las cifras para Inglaterra, calculadas por dos economistas socialistas sobre la base de las estadísticas capitalistas oficiales más que de las categorías estrictamente marxistas, pero que indican una *tendencia* indudablemente similar a la de la tasa de ganancia en el sentido marxista de la palabra:[48]

Tasa de ganancia (después de deducir la revaluación) sobre los activos netos de las compañías industriales y comerciales

	(Antes del impuesto)	*(Después del impuesto)*
1950-1954	16.5%	6.7%
1955-1959	14.7%	7.0%
1960-1964	13.0%	7.0%
1965-1969	11.7%	5.3%
1968	11.6%	5.2%
1969	11.1%	4.7%
1970	9.7%	4.1%

En Estados Unidos, dos investigaciones independientes entre sí han arrojado resultados similares. Nell ha estimado un descenso en la tasa de plusvalía de 22.9% en 1965 a 17.5% en 1970 (es decir, la parte de la ganancia y el interés en el valor agregado neto de las compañías no financieras por acciones).[49] Nordhaus ha establecido la siguiente tabla después de una cuidadosa corrección de ganancias "de inventario" ficticias debidas meramente a la inflación:[50]

[48] Andrek Glyn y Bob Sutcliffe, *British Capitalism, Workers and the Profit Squeeze*, Londres, 1972, p. 66. Estos cálculos han sido objeto de diversas críticas, pero han sido desde entonces ampliamente confirmados por el análisis independiente de G. Burgess y A. Webb, "The Profits of British Industry", en *Lloyd's Bank Review*, abril de 1974.

[49] Edward Nell, "Profit Erosion in the United States", introducción a la edición norteamericana del libro de Glyn y Sutcliffe, titulado *Capitalism in Crisis*, Nueva York, 1972.

[50] William Nordhaus, "The Falling Share of Profits", en A. Okun y L. Perry (eds.), *Brooking Papers on Economic Activity*, n. 1, 1974, p. 180.

Tasas reales de rendimiento del capital de las corporaciones no financieras

	Antes del impuesto	*Después del impuesto*
1948-1950	16.2%	8.6%
1951-1955	14.3%	6.4%
1956-1960	12.2%	6.2%
1961-1965	14.1%	8.3%
1966-1970	12.9%	7.7%
1970	9.1%	5.3%
1971	9.5%	5.7%
1972	9.9%	5.6%
1973	10.5%	5.4%

En Francia, la revista *Entreprise* ha informado un descenso gradual de la tasa de ganancia entre 1950 y 1963, una cierta estabilización en el periodo de 1964-67, una caída significativa en 1967-68, un brusco ascenso en 1969-70 y una posterior declinación progresiva a partir de entonces. En la industria manufacturera francesa, la tasa de ganancia neta hacia 1970 en los activos declarados era, según los cálculos, una tercera parte menor que en los primeros años sesenta. Una vez corregidas las revaluaciones inflacionarias de las existencias, la relación del autofinanciamiento en las empresas francesas parece haber caído de 79.5% en el periodo de 1961-64 y de 83% en el de 1965-68 a 75.1% en 1971, 76.6% en 1972, 73% en 1973 y 65% en 1974 (cifras provisionales). Templé ha calculado que la tasa de ganancia neta cayó de 5.3% en el periodo de 1954-64 a 43% en el de 1964-67 y a 3.8% en el de 1969-73.[51] En Alemania occidental, los asesores económicos oficiales de la República Federal señalan una precipitada declinación del ingreso bruto de las compañías (menos los sueldos empresariales ficticios y dividido por los activos netos de las mismas firmas) de cerca del 20% entre 1960 y 1968 (un año en que los beneficios registraron un brusco incremento, después del descenso durante la recesión de los años 1966 y 1967), y en un 25% adicional entre 1968 y 1973.[52]

El concepto del capitalismo tardío como una nueva fase del imperialismo o de la era del capitalismo monopolista, caracterizada por una crisis estructural del modo de producción capitalista, puede definirse así con

[51] *Entreprise*, 13 de octubre de 1972; Philippe Templé, "Répartition des gains de productivité et hausses des prix de 1959 à 1973", *Économie et Statistique*, n. 59, 1974.
[52] Sachverständigenrat, op. cit., p. 71.

mayor precisión. Esta crisis estructural no se expresa en un cese *absoluto* del crecimiento de las fuerzas productivas. Ya Lenin, en las conclusiones de su análisis del imperialismo, nos puso en guardia contra este tipo de interpretaciones. Incluso escribió que, a escala mundial, el imperialismo se caracterizó por una notable aceleración del crecimiento:

> Sería un error creer que esa tendencia a la descomposición descarta el rápido crecimiento del capitalismo. No; ciertas ramas industriales, ciertos sectores de la burguesía, ciertos países manifiestan en la época del imperialismo, con mayor o menor intensidad, ya una ya otra de estas tendencias. *En su conjunto, el capitalismo crece con una rapidez incomparablemente mayor que antes,* pero este crecimiento no sólo es cada vez más desigual, sino que la desigualdad se manifiesta asimismo, de un modo particular, en la descomposición de los países donde el capital ocupa las posiciones más firmes (Inglaterra).[53]

El rasgo distintivo del imperialismo, por tanto, y de su segunda fase, el capitalismo tardío, no es una declinación de las fuerzas de producción sino el incremento del parasitismo y el desperdicio que acompañan o se sobreponen a este crecimiento de las fuerzas productivas. La incapacidad inherente del capitalismo tardío para generalizar las vastas posibilidades de la tercera revolución tecnológica o de la automatización constituye una expresión tan potente de esta tendencia como su despilfarro de las fuerzas productivas al convertirlas en fuerzas destructivas:[54] la carrera permanente de armamentos, el hambre en las semicolonias (cuyo nivel de productividad del trabajo ha sido restringido a un nivel totalmente desproporcionado con respecto a lo que es posible lograr hoy desde el punto de vista técnico y científico), la contaminación de la atmósfera y las aguas, el rompimiento del equilibrio ecológico, etcétera, son los rasgos del imperialismo o capitalismo tardío tradicionalmente más impugnados por los socialistas.

En términos absolutos, ha habido un crecimiento más rápido de las fuerzas productivas en la era del capitalismo tardío que nunca antes. Este crecimiento se puede medir en los últimos 25 años por las cifras de la producción física o la capacidad productiva, así como por el tamaño del proletariado industrial.[55] Ambos grupos de cifras han ascendido sustancial-

[53] V. I. Lenin, "El imperialismo, fase superior del capitalismo", en *Obras escogidas*, cit., t. I, p. 795.

[54] Cf. Marx: "En el desarrollo de las fuerzas productivas, se llega a una fase en la que surgen fuerzas productivas y medios de intercambio que, bajo las relaciones existentes, sólo pueden ser fuente de males, que no son ya tales fuerzas de producción, sino más bien fuerzas de destrucción (maquinaria y dinero)", en Marx y Engels, *La ideología alemana*. Ed. Pueblos Unidos, Buenos Aires, 1973, p. 81.

[55] Para Marx, el concepto de fuerzas productivas era en último análisis reductible a las fuerzas materiales de producción y la productividad física del trabajo. Véa-

mente para el conjunto de la economía capitalista mundial. Pero en comparación con las posibilidades de la tercera revolución tecnológica, el potencial de la automatización y su capacidad para reducir radicalmente el trabajo excedente realizado por la masa de productores en los países industrializados, el resultado es lastimoso. En este sentido, pero sólo sobre la base de esta definición, la definición de Lenin del imperialismo como una "fase de decadencia creciente del modo de producción capitalista", sigue siendo totalmente válida.

El despilfarro de fuerzas productivas reales y potenciales se aplica no sólo a las fuerzas productivas materiales, sino también a las humanas. La era de la tercera revolución tecnológica es, necesariamente, una época en la que tiene lugar una fusión sin precedente de la ciencia, la tecnología y la producción. La ciencia podría convertirse verdaderamente en una fuerza productiva directa. En una producción crecientemente automatizada, ya no hay lugar para trabajadores no calificados o de oficina. La transformación masiva y generalizada del trabajo manual en trabajo intelectual no sólo se hace posible, sino social y económicamente esencial en virtud de la automatización. La visión profética de Marx y Engels de una sociedad en la que "el libre desenvolvimiento de cada uno será la condición del libre desenvolvimiento de todos"[56] y en la que la riqueza real se encuentra en "la fuerza productiva desarrollada de todos los individuos" podría convertirse ahora en realidad casi literalmente: "Desarrollo libre de las individualidades, y por ende no reducción del tiempo de trabajo necesario con miras a poner plustrabajo, sino en general, reducción del trabajo necesario de la sociedad a un mínimo, al cual corresponde entonces la formación artística, científica, etcétera, de los individuos gracias al tiempo que se ha vuelto libre y a los medios creados para todos".[57]

se *Elementos fundamentales...*, op. cit., t. II, p. 221: "La fuerza productiva de la sociedad se mide por el *capital fijo*, existe en él en forma objetiva [...]" (subrayado en el original). Véase también *El Capital*, cit., t. I, pp. 252, 525. Para dar alguna base a la afirmación de que las fuerzas productivas han dejado de crecer, es necesario separar el concepto de "fuerzas productivas" de su base materialista y darle un contenido idealista. Éste es el procedimiento, por ejemplo, de los editores del periódico francés *La Vérité* (n. 551, pp. 2-3), que lo identifican con el "desarrollo del individuo social", sin darse cuenta de que esta definición no sólo es incompatible con las ideas de Marx, sino que embellece retrospectivamente el capitalismo del siglo XIX, que, según ellos, sí desarrolló la forma de producción y por tanto también al "individuo social". (Véanse, en contraste, las ideas de Marx, *Elementos fundamentales...*, passim). La tesis se vuelve todavía más grotesca si remplazamos al "desarrollo del individuo social" por la fórmula marxista correcta, "posibilidades materiales para el desarrollo del individuo social". Porque, ¿cómo puede nadie negar seriamente que la automatización amplía estas pobilidades en una escala mucho más vasta que las máquinas del siglo XIX?

[56] Marx y Engels, "Manifiesto del Partido Comunista", en *Obras escogidas*, cit., t. I, p. 39. Marx, *Elementos fundamentales...*, cit., t. 2, pp. 231-32.

[57] Marx, *Elementos fundamentales...*, cit., t. II, p. 229.

La peor forma de despilfarro inherente al capitalismo tardío es el del *mal uso* de las fuerzas productivas materiales y humanas existentes; en lugar de ser usadas para el libre desarrollo de los hombres y las mujeres, son empleadas en forma cada vez más frecuente en la producción de objetos inútiles y dañinos. Todas las contradicciones históricas del capitalismo se concentran en el doble carácter de la automatización. Por un lado, representa el desarrollo perfeccionado de las fuerzas productivas materiales, que podrían potencialmente liberar a la humanidad de la obligación de realizar un trabajo mecánico, repetitivo, aburrido y enajenante. Por otro lado, representa una nueva amenaza para el empleo y el ingreso, una nueva intensificación de la ansiedad, la inseguridad, el retorno al desempleo masivo crónico, las pérdidas periódicas en el consumo y el ingreso, y la pauperización intelectual y moral. La automatización capitalista en cuanto desarrollo poderoso *tanto de las fuerzas productivas del trabajo como de las fuerzas destructivas y enajenantes de la mercancía y el capital,* viene a ser la quintaesencia objetivada de las antinomias inherentes al modo de producción capitalista.

La idea de que la época de la crisis estructural del capitalismo, es decir, la época que desde un punto de vista histórico está madura para la revolución socialista mundial, debería caracterizarse de algún modo por una declinación absoluta o por lo menos un estancamiento absoluto de las fuerzas productivas, se remonta a una interpretación falsa y mecánica de una oración en el famoso prefacio a la *Contribución a la crítica de la economía política,* en el que Marx dio el esquema más resumido de la teoría del materialismo histórico. Marx caracterizó de la siguiente manera una época de revolución social:

> En una fase determinada de su desarrollo, las fuerzas productivas de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes, o, lo cual no es más que su expresión jurídica, con las relaciones de propiedad en cuyo interior se habían movido hasta entonces. De formas evolutivas de las fuerzas productivas que eran, estas relaciones se convierten en trabas de estas fuerzas. Entonces se abre una época de revolución social [...] Una sociedad no desaparece nunca antes de que sean desarrolladas todas las fuerzas productivas que pueda contener, y las relaciones de producción nuevas y superiores no se sustituyen jamás en ella antes de que las condiciones materiales de existencia de esas relaciones hayan sido incubadas en el seno mismo de la vieja sociedad.[58]

Es obvio que la frase "todas las fuerzas productivas que pueda contener" no es en efecto más que una repetición de la primera oración. En

[58] Marx, *Contribución a la crítica de la Economía Política.* Ed. de Cultura Popular, México, 1974, pp. 12 y 13.

otras palabras, se basa en la afirmación de que llega un momento en que el desarrollo de las fuerzas productivas entran en contradicción con las relaciones de producción existentes. Desde este momento en adelante, la sociedad capitalista ha desarrollado todas las fuerzas productivas que "pueda contener".

Pero esto no implica, de ninguna manera, que de entonces en adelante todo nuevo desarrollo será imposible sin el derrocamiento de este modo de producción. Sólo quiere decir que a partir de esta época, las fuerzas productivas que se desarrollen entrarán en conflicto cada vez más intenso con el modo de producción existente y tenderán a su derrocamiento.[59]

Las interpretaciones mecánicas de este famoso párrafo fueron reforzadas, sin duda, por la experiencia de la revolución de octubre en Rusia, y especialmente por la generalización teórica que de esta experiencia hizo Bujarin en su *Ökonomik der Transformationsperiode*.[60] En este trabajo Bujarin de hecho estableció como una regla la idea de que una revolución socialista sería precedida o acompañada por un descenso de las fuerzas productivas. La configuración específica de Rusia en los años de 1917-20 —una revolución después de una guerra mundial, combinada con una

[59] Esto es todavía más obvio porque Marx no se refiere aquí al derrocamiento específico del capitalismo sino al derrocamiento de todas las sociedades de clases en general. Ciertamente nunca se le hubiera ocurrido caracterizar el periodo que precedió a la historia de las revoluciones burguesas (por ejemplo, la victoria de la revolución holandesa en el XVI, la revolución inglesa del XVII y las revoluciones norteamericanas del siglo XVIII) como una fase en que las fuerzas productivas se estancaron o incluso involucionaron.

[60] N. Bujarin, *Teoría económica del periodo de transición*. Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974, p. 40 (edición original: Hamburgo, 1922). En su libro posterior, *Teoría del materialismo histórico*, Pasado y Presente, Buenos Aires, 1972 (edición original: Hamburgo, 1922), Bujarin oscilaba entre tres posiciones sobre esta cuestión. En la p. 249 escribió: "La revolución, por lo tanto, se produce cuando se da un conflicto agudo entre las fuerzas productivas *en crecimiento*, las que no pueden estar más dentro del marco de las relaciones de producción imperante" (subrayado nuestro). En la p. 250 continúa: *"Estas relaciones de producción constituyen un freno tan fuerte para la evolución de las fuerzas productivas, que inevitablemente deben ser abolidas para que la sociedad pueda continuar su desarrollo. Si no pueden ser abolidas, impedirán y ahogarán la evolución de las fuerzas productivas y la sociedad se estancará y retrocederá"* (subrayado en el original). Pero en la p. 256, citó su libro anterior, *Teoría económica del periodo de transición*, en el que había declarado: "Su fuerza destructiva [la de la guerra mundial] es un hermoso índice del nivel alcanzado por la evolución capitalista, una trágica expresión de *completa incompatibilidad del desarrollo ulterior de las fuerzas productivas* con la envoltura de las relaciones de producción capitalistas" (subrayado nuestro). Si bien no hay contradicción esencial entre el primero y el segundo de estos pasajes (el segundo sin duda se refiere a toda una época histórica que, *en un grado creciente*, estorba el desarrollo de las fuerzas de producción, lo que no significa que éstas dejarán *inmediatamente* de crecer, sino sólo *en última instancia*), la contradicción entre el primero y el tercero es patente. Lenin adoptó una posición que corresponde a una combinación del primero y el segundo, pero no del tercero de estos pasajes de Bujarin.

prolongada guerra civil que trastornó toda la economía del país y causó un derrumbe de sus fuerzas productivas—,[61] es una variante extremadamente improbable para los países capitalistas altamente industrializados. No hay ninguna razón para elevarla al rango de norma.[62]

Los teóricos de la Internacional Comunista registraron acertadamente un descenso de las fuerzas productivas en los primeros años que siguieron a la revolución rusa. Midieron materialmente este descenso en la producción, el empleo, etcétera, y llegaron a la conclusión de que al capitalismo le resultaría muy difícil superar la crisis social y económica por la que atravesaba, incluso temporalmente.[63] La gran depresión que sobrevino con toda su fuerza en 1929, después de un breve periodo de auge, comprobó lo acertado de este pronóstico. Pero tanto Lenin como Trotsky fueron mucho más cautelosos en sus juicios sobre el desarrollo a largo plazo. Por ejemplo, Trotsky declaró en el III Congreso de la Internacional Comunista:

> Si aceptamos —y aceptémoslo, por un momento— que la clase obrera no se lanza a la lucha revolucionaria, y permite que la burguesía siga gobernando al mundo durante un largo número de años, digamos dos o tres décadas, entonces seguramente se establecerá algún nuevo equilibrio. Europa sufrirá un violento retroceso. Millones de trabajadores europeos morirán de desempleo y mala alimentación. Estados Unidos se verá obligado a reorientarse en el mercado mundial, reconvertir su industria y reducir su producción durante un periodo considerable. Después, cuando se haya establecido con grandes vicisitudes una nueva división del trabajo durante 15, 20 o 25 angustiosos años, tal vez podría darse una nueva época de ascenso capitalista. Pero toda esta concep-

[61] Para un análsis realista del desplome de las fuerzas productivas en Rusia en el momento de la guerra civil y del comunismo de guerra, véase entre otros Leo N. Kritzman, *Die heroische Periode der grossen russischen Revolution*, Frankfurt, 1971, cap. IX-XII.

[62] La tipología futura de las revoluciones socialistas en los países altamente industrializados probablemente seguirá el modelo de las crisis revolucionarias ya sufridas en España (1931-37), Francia (1936), Italia (1948), Bélgica (1960-61), Francia (mayo de 1968), Italia (otoño 1969-70), más que al de las crisis del "colapso" posterior a la primera guerra mundial.

[63] Véase por ejemplo la descripción que hace Trotsky de la declinación de las fuerzas productivas en Inglaterra en su Informe al Tercer Congreso de la Internacional Comunista: "Inglaterra es más pobre. La productividad del trabajo ha caído. Su comercio mundial para 1920 ha declinado, en comparación con el último año anterior a la guerra, en por lo menos un tercio, y en algunas de las ramas más importantes, todavía más [...] En 1913 la industria inglesa del carbón produjo 287 millones de toneladas de carbón; en 1920, 233 millones de toneladas, es decir, el 20% menos. En 1913, la producción de hierro alcanzó 10.4 millones de toneladas; en 1920, un poco más de 8 millones de toneladas, es decir, de nuevo, el 20% menos." *Report on the World Economic Crisis and the New Tasks of the Communist International*, p. 191.

ción es demasiado abstracta y unilateral. Las cosas se presentan aquí como si el proletariado hubiera cesado de luchar. Mientras tanto, no se puede ni siquiera hablar de esto aunque sólo sea por la razón de que las contradicciones de clases se han agravado al extremo precisamente durante los años recientes.[64]

Como sucede frecuentemente en el caso de Trotsky, el primer párrafo de esta cita suya tiene un carácter profético. Fue escrito en el año de 1921. Exactamente 25 años más tarde, en 1946, millones de obreros europeos habían muerto a causa del desempleo, el hambre, la guerra y el fascismo. Estados Unidos se había visto obligado a reconvertir su industria y durante un periodo considerable (1929-39) a reducir sustancialmente la producción y el empleo. También se reorientó en el mercado mundial, por supuesto tanto en el mercado de mercancías como en el de capitales, generando así, en última instancia, una nueva división internacional del trabajo y una nueva fase de expansión capitalista de la producción material.

El segundo párrafo de la misma cita, en cambio, está claramente limitado por las condiciones de su tiempo.[65] Trotsky tenía toda la razón al afirmar en 1921 que era abstracto y formal predecir un nuevo ascenso de las fuerzas productivas: pues, en ese tiempo, la fuerza combativa del proletariado europeo estaba todavía en ascenso. En tales condiciones, un incremento sustancial en la tasa de plusvalía —y consecuentemente en la tasa de ganancia— era inconcebible. Lo que estaba en la orden del día no era la especulación sobre las posibilidades de una nueva etapa de crecimiento capitalista, sino la preparación de la clase obrera para transformar la crisis estructural del capitalismo en una victoria de la revolución proletaria en los países europeos más importantes. Las teorías de un nuevo ascenso del capitalismo preconizadas por los dirigentes socialdemócratas tenían por objeto justificar su negativa a encabezar esta lucha revolucionaria.[66] Su cosecha no fue un largo periodo de auge, sino después del breve interludio de 1924-29, la gran depresión, el desempleo masivo, el fascismo y los horrores de la segunda guerra mundial. El análisis y el pronóstico de Trotsky habían demostrado ser muy correctos.

Lo que Trotsky no pudo haber querido decir en 1921, sin embargo, fue esto: que, a la larga, a la clase obrera le bastaría con *luchar* para evitar un

[64] Trotsky, *The First Five Years of the Communist International*, vol. I, p. 211.

[65] Lo mismo puede decirse de la frase del *Transitional Programme of the Fourth International* que Trotsky escribió en 1938: "Las fuerzas productivas de la humanidad han dejado de crecer." Trotsky inmediatamente añadió: "Los nuevos descubrimientos ya no elevan el nivel material de riqueza." Nunca se le hubiera ocurrido negar el crecimiento de las fuerzas productivas cuando —como en los últimos veinte años— "los nuevos descubrimientos y mejoras" han elevado real y manifiestamente el nivel general de riqueza material.

[66] Véanse, por ejemplo, los ensayos de Rudolf Hilferding y Karl Kautsky en el periódico socialdemócrata *Die Gesellschaft*, vol. I, n. 1, abril de 1924.

nuevo periodo de auge a largo plazo de las fuerzas productivas capitalistas. Para esto, era necesario que el proletariado *ganara*. El fatalismo histórico no es menos miope en cuestiones de las perspectivas económicas que en cuestiones de las grandes luchas políticas de clases. Trotsky fue muy inequívoco en este punto cuando, siete años más tarde criticó el programa presentado por Bujarin y Stalin al VI Congreso de la Internacional Comunista:

> ¿Podrá la burguesía asegurarse una nueva época de crecimiento y poder capitalista? Negar esa posibilidad, contando con la situación irremediable del capitalismo, sería simple verborrea revolucionaria. "No hay situaciones absolutamente irremediables." [Lenin]. El estado actual de inestable equilibrio de clases en los países europeos no puede durar infinitamente precisamente debido a su inestabilidad [. . .] Esta situación inestable, en que el proletariado no puede tomar el poder ni la burguesía se siente firmemente dueña de su propia casa, debe, más tarde o más temprano resolverse abruptamente en un sentido o en otro, ya sea en favor de la dictadura del proletariado o en favor de una estabilización seria y duradera de la burguesía sobre las espaldas de las masas populares, sobre los huesos de los pueblos coloniales y [. . .] ¿quién sabe?, sobre los nuestros. "¡No hay situaciones absolutamente irremediables!" La burguesía puede hallarle una salida duradera a sus graves contradicciones sólo a través de las derrotas del proletariado y los errores de la dirección revolucionaria. Pero lo contrario es igualmente cierto. No habrá ningún nuevo auge del capitalismo mundial (dentro de la perspectiva, claro está, de una nueva época de grandes conmociones) sólo si el proletariado sabe encontrarle una salida revolucionaria al actual equilibrio inestable.[67]

Esta visión profética se cumplió en todos sus puntos. La fase de equilibrio inestable, que se inició con la victoria de la revolución rusa y con la derrota de la revolución alemana, tocó a su fin en 1929. Debido a la incapacidad de su dirección, la clase obrera europea no estuvo en condiciones de resolver en su provecho la aguda crisis social capitalista. El fascismo y la segunda guerra mundial crearon las precondiciones para que la crisis se resolviera provisionalmente en favor del capital. Una vez más, al final de la segunda guerra mundial, el timón hubiera podido cambiar de manos en Francia, Italia y Gran Bretaña, una vez más, los partidos tradicionales de la clase obrera no sólo demostraron ser totalmente incapaces de cumplir su tarea histórica, sino que también demostraron ser los cómplices perfectos del gran capital europeo en la estabilización de la economía capitalista tardía y del Estado capitalista tardío.[68]

[67] Trotsky, *The Third International after Lenin*, Nueva York, 1970, pp. 64-65.
[68] Basta, en relación con esto, citar los comentarios del general De Gaulle sobre el papel desempeñado por Maurice Thorez y la dirección del Partido Comunista

Ésta fue la base histórica de la tercera revolución tecnológica, de la tercera "onda larga de tonalidad expansiva" y del capitalismo tardío. No fue en modo alguno el "puro" resultado de factores económicos, prueba de la supuesta vitalidad del modo capitalista de producción o una justificación de su existencia. Todo lo que demostró fue que en los países imperialistas, dadas las fuerzas productivas y la tecnología existentes, no hay "situaciones absolutamente irremediables" para el capital en un sentido puramente económico, y que el malogro de la revolución socialista durante un largo periodo puede en última instancia concederle al modo de producción capitalista una nueva prórroga de vida, que éste explotará de acuerdo con su lógica inherente: tan pronto como la tasa de ganancia se eleve nuevamente, acelerará la acumulación de capital, renovará la tecnología, reanudará su incesante búsqueda de plusvalía, ganancias medias y ganancias extraordinarias y desarrollará las fuerzas productivas.

Éste es, en efecto, el contenido de la tercera revolución tecnológica. También es lo que determina sus límites históricos. Vástago del modo de producción capitalista, reproduce todas las contradicciones internas de esta formación social y económica. Engendrado dentro del modo de producción capitalista en la época del imperialismo y del capitalismo monopolista, la era de crisis estructural y desintegración gradual de este modo de producción, este renovado ascenso de las fuerzas productivas debe añadir a las contradicciones clásicas del capitalismo toda una serie de nuevas contradicciones que examinaremos en los siguientes capítulos y que crean la posibilidad de crisis revolucionarias aun más amplias y profundas que las del periodo 1917-37.

Debe recordarse que Marx vio la misión histórica del modo de producción capitalista no en un ilimitado desarrollo cuantitativo de las fuerzas productivas, sino en determinados resultados cualitativos de este desarrollo:

> El gran sentido histórico del capital es el de crear este *trabajo excedente*, trabajo superfluo desde el punto de vista del mero valor de uso, de la mera subsistencia. Su cometido histórico está cumplido, por un lado, cuando las necesidades están tan desarrolladas que el trabajo excedente que va más allá de lo necesario ha llegado a ser él mismo una necesidad general, que surge de las necesidades individuales mismas; por otra parte, la disciplina estricta del capital, por la cual han pasado las sucesivas generaciones, ha desarrollado la laboriosidad universal como posesión general de la nueva generación; finalmente, por el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo, a las que azuza continuamente el capital —en su afán ilimitado de enriquecimiento y en las únicas condiciones bajo las cuales puede realizarse ese afán—, desarrollo que ha alcanzado un punto

Francés después de septiembre de 1944: véase *Mémoires de guerre*, vol. III, París, 1959, pp. 118-19.

tal que la posesión y conservación de la riqueza general por una parte exigen tan sólo un tiempo de trabajo menor para la sociedad entera, y que por otra la sociedad laboriosa se relaciona científicamente con el proceso de reproducción progresiva, de su reproducción en plenitud cada vez mayor; por consiguiente, ha cesado de existir el trabajo en el cual el hombre hace lo que puede lograr que las cosas hagan en su lugar.

Una vez que se han logrado estos resultados cualitativos, el capitalismo ha cumplido su papel histórico y las relaciones sociales están listas para el socialismo. Entonces comienza la época de declinación de la sociedad burguesa. Aunque las fuerzas productivas puedan conocer todavía un nuevo desarrollo, ello no altera el hecho de que la función histórica del capital ha concluido. De hecho, tal desarrollo cuantitativo de las fuerzas productivas puede, en ciertas circunstancias amenazar sus logros cualitativos. La tesis de Lenin de que no hay situaciones absolutamente irremediables para la burguesía imperialista como para las semicoloniales, no implica que, mientras no ocurra una revolución socialista el modo de producción capitalista podrá sobrevivir indefinidamente, al precio de periodos cada vez mayores de estancamiento económico y crisis social. Pues la automatización generalizada, que implica un decrecimiento más rápido de la masa de plusvalía, no sólo opone un obstáculo absoluto a la valorización del capital, que no puede ser superado con ningún aumento de la tasa de plusvalía. La dinámica de despilfarro y destrucción del desarrollo potencial que lo anterior implica en el desarrollo real de las fuerzas productivas, es tan grande que la única alternativa a la autodestrucción del sistema, o incluso de toda la civilización, es una forma superior de sociedad. A despecho de todo el crecimiento internacional de las fuerzas productivas en los últimos veinte años, la opción entre "socialismo o barbarie" adquiere hoy su plena pertinencia.

[69] Marx, *Elementos fundamentales*, cit., t. I, p. 266.

CAPÍTULO VII

LA REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE ROTACIÓN DEL CAPITAL FIJO Y LA PRESIÓN HACIA LA PLANIFICACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS Y LA PROGRAMACIÓN ECONÓMICA

La reducción del tiempo de rotación del capital fijo es una de las características fundamentales del capitalismo tardío. El origen inmediato de la reducción está en la aceleración de la innovación tecnológica,[1] que a su vez es un resultado de la redistribución del capital industrial, que se invierte no sólo en la actividad directa de la producción sino cada vez más también en las esferas preproductivas (la investigación y el desarrollo).[2] La compulsión a empeñarse en una carrera armamentista con los Estados no capitalistas, cuyo desarrollo tecnológico no está restringido por las condiciones de la valorización del capital en su actividad productiva, así como la lógica interna del desarrollo científico, son factores coadyuvantes en este proceso.

En el contexto de la historia del capitalismo, sin embargo, la fuerza decisiva que impulsa la reducción del tiempo de rotación del capital fijo es, sin duda, el hecho de que la fuente principal de ganancias extraordinarias se encuentra actualmente en las "rentas tecnológicas" o el diferencial de productividad entre las empresas y las ramas de la industria. *La búsqueda continua y sistemática de innovaciones tecnológicas y las ganancias extraordinarias correspondientes,* se ha convertido en el sello distintivo de las empresas del capitalismo tardío, especialmente de las grandes corporaciones capitalistas tardías.[3] Esta búsqueda de ganancias extraordinarias por "diferentes capitales", toma la forma, para el "capital en general", de una presión para reducir el costo del capital constante y para incrementar la tasa de plusvalía por medio de la producción adicional de plusvalía relativa.

La tercera revolución tecnológica que es en sí misma tanto el origen como el resultado de la innovación tecnológica acelerada y la reducción

[1] Nos ocupamos de este tema en el siguiente capítulo.

[2] El gasto en investigación y desarrollo, pagado por el propio capital industrial, aumentó en Estados Unidos de menos de 10 millones de dólares antes de la segunda guerra mundial a 2 240 millones en 1953 y 5 570 millones en 1963. Esto excluye lo que ha gastado el Estado. Véase Edwin Mansfield, *The Economics of Technological Change,* Londres, 1969, p. 55. Levinson afirma que el total de la inversión privada en investigación y desarrollo (por tanto, no sólo en la industria) fue de 17 000 millones de dólares en 1968 y 20 700 millones en 1970.

[3] El vicepresidente del Budd Concern es muy claro al respecto. "Cualquier innovación que valga la pena llevar a cabo debe implicar un beneficio dramáticamente mayor que el 'normal' ": Aaron J. Gellman, "Market Analysis and Marketing", en Maurice Goldsmith (ed.), *Technological Innovation and the Economy,* Londres, 1970, p. 131.

del tiempo de rotación del capital fijo, tiene repercusiones adversas, tanto físicas como técnicas, en la duración del periodo de vida del capital fijo, tanto porque aumenta la velocidad a que se usan las máquinas cuanto porque ha acelerado su obsolescencia.[4]

La reducción del tiempo de rotación del capital fijo tiene un carácter dual. Por una parte, es la suma del remplazo acelerado de viejas plantas por otras completamente nuevas, es decir, un proceso de obsolescencia acelerada del capital fijo. Al mismo tiempo, representa también la transición de la práctica clásica de rotar las reparaciones de la planta existente, que sólo se renueva completamente cada diez años, a la práctica moderna de hacer reparaciones generales que implican innovaciones tecnológicas continuas y a veces importantes.[5] En términos de valor, esto puede expresarse así: mientras que antaño el proceso de reproducción simple de capital fijo y el proceso de acumulación de capital fijo adicional se mantenían estrictamente separados y conducían a la reproducción ampliada —con sólo alteraciones menores en la tecnología productiva— al principio de cada nuevo ciclo de diez años, en la actualidad estos dos procesos se combinan cada vez más. La reproducción simple se sigue dando continuamente, acompañada por una renovación tecnológica constante, y así fluye hacia la reproducción ampliada, la cual conduce, en periodos de tiempo más breves que antaño —a veces se puede prever normalmente un ciclo de cinco años— a una completa renovación en la tecnología productiva.

La aceleración del tiempo de rotación del capital fijo también tiene repercusiones en el tiempo de rotación del capital circulante. Por una parte, aumenta la demanda de actividad inversora continua. Esto conduce a una conversión continua de capital circulante en capital fijo, y aumenta la tendencia de las compañías, de todos modos inherente al capital monopolista, a convertir su capital total en capital fijo y conseguir la mayor parte, si no es que todo su capital circulante, a través de los créditos bancarios. Esto tiene repercusiones en el autofinanciamiento de las compañías, que es una de las características más importantes que distinguen al capita-

[4] Sobre la velocidad creciente de las máquinas desde el fin de la segunda guerra mundial véanse, por ejemplo, Hansjörg Reuker, "Einfluss der Automatisierung auf 'Werstück und 'Werkzeugmaschine", *Fortschrittberichte des Vereins Deutscher Ingenieure*, serie I, n. 8, octubre de 1966, pp. 29-30; Salter, op. cit., p. 44; Kruse, Kunz y Uhlmann, op. cit., pp. 59-60, etcétera. Esta velocidad creciente es una de las principales fuerzas que respaldan la tendencia hacia la automatización, la cual a su vez conduce a un aumento masivo en la velocidad del proceso de producción al hacerlo independiente del ritmo de la operación *más lenta*, que hasta ahora había determinado el trabajo en la banda continua. Véase Pierre Naville, "Division du travail et répartition des tâches", en Georges Friedmann y Pierre Naville (eds.), *Traité de sociologie du travail*, vol. I, París, 1961, pp. 380-81. Marx se ocupó de la cuestión del trabajo de las máquinas en, por ejemplo, *El Capital*, t. I, p. 319 y t. III, p. 109.

[5] Nick, op. cit., p. 17.

lismo tardío del imperialismo clásico descrito por Lenin, el cual estaba dominado por el capital financiero. También tiene efectos en la actividad general de los bancos al crear dinero y crédito, lo cual analizaremos más adelante.[6] Por otra parte, aumenta el interés del capital en una mayor aceleración de la rotación del capital circulante, como una fuente de producción adicional de plusvalía que se hace importante en la medida en que la aceleración del tiempo de rotación del capital fijo aumenta la composición orgánica del capital y crea, por tanto, una presión adicional hacia un aumento compensatorio de la masa y la tasa de plusvalía. El resultado es una tendencia hacia una "aceleración" de todos los procesos capitalistas, que se expresa, entre otras formas, en los fenómenos paralelos de una intensificación más aguda del proceso de trabajo y una "aceleración" más rápida (diferenciación cuantitativa y deterioro cualitativo) del consumo de los trabajadores, es decir, de la reproducción de la fuerza de trabajo misma.[7]

La reducción del tiempo de rotación del capital fijo se puede corroborar con una gran cantidad de datos empíricos, y ha sido muy discutida tanto por los capitalistas como por los economistas. Así, por ejemplo, Alan C. Mattison, presidente de la Mattison Machine Works, declaró ante el Comité sobre la Automatización del Congreso de Estados Unidos: "El ciclo de obsolescencia de las máquinas-herramientas está en vías de disminuir en forma rápida de 8 o 10 años a sólo 5 años."[8] En la industria automovilística norteamericana, se ha vuelto usual contabilizar dentro de un periodo de *un año* los costos de las herramientas y los troqueles específicos necesarios para la producción de cada nuevo modelo, en todos los casos en que la firma automotriz produzca y venda por lo menos 400 000 unidades de ese modelo. (Los costos de tales herramientas y troqueles representan típicamente alrededor de una tercera parte del capital fijo total de una gran planta automotriz norteamericana.)[9] Freeman informa que en la industria de bienes de capital electrónicos la "vida de los productos" varía entre 3 y 10 años, es decir, un promedio de 6½ años, en comparación con el espacio de 13 años que Engels consideró como el tiempo de uso promedio de las máquinas en su época, en una carta a Marx.[10] El tiempo promedio de las computadoras es apenas de 5 años, y el del radar náutico, de 7 años.[11] En 1971, las fábricas de textiles de Alemania occidental usaban má-

[6] Véase el capítulo XIII de este volumen.
[7] Véase el capítulo XII de este volumen.
[8] Citado en *L'Automation-Méthodologie de la recherche*, ILO, Ginebra, 1964, p. 27.
[9] Lawrence White, *The Automobile Industry since 1945*, Harvard, 1971, pp. 39, 57-58.
[10] *Werke*, Berlín, vol. 31, p. 329n. La carta está fechada el 27 de agosto de 1867.
[11] C. Freeman, "Research and Development in Electronic Capital Goods". En *National Institute Economic Review*, n. 34, noviembre de 1965, p. 68.

quinas completamente diferentes (modelos Sulzer de doble tablero con máquinas-fuste) del equipo más moderno usado en 1965 (máquinas con fuste convencionales automáticas sin *unifil*).[12] Las autoridades fiscales de Estados Unidos calculan que ha habido una reducción general de aproximadamente el 33% en la vida física de las máquinas desde los años treinta.[13] Esta cifra ha sido fuertemente criticada tanto por los que consideran que el descuento por amortización es muy alto (esto es, que la consideran como una forma de ocultar ganancias) y por los que la consideran, al contrario, como muy baja. Usando ejemplos prácticos, Terborgh ha calculado que la vida de los tornillos de las máquinas se ha reducido de 39 a 18 años, la de los engranes de 35-42 a 20 años y la de los generadores de vapor de 30 a 20 años.[14] Terborgh usa casos de empresas concretas, no promedios para la industria o para toda la industria manufacturera. En las plantas petroquímicas más modernas que producen etileno, el capital fijo es amortizado en un periodo de 4 a 8 años, dependiendo de su tamaño.[15] Los comentarios generales sobre la reducción del tiempo de duración del capital fijo son demasiado numerosos para hacer una lista de ellos. La tabla de la página siguiente, de normas de depreciación a principios de las décadas de los veinte y los sesenta —esto es, cuarenta y cinco años más tarde— ofrece una prueba gráfica de la aceleración del tiempo de rotación del capital fijo.

Esta reducción del tiempo de rotación del capital fijo da lugar a una contradicción dual. Por una parte, implica un aumento en el periodo de preparación y experimentación de los procesos de producción y en el tiempo necesario para la construcción de plantas.[16] Esta contradicción es tan grande que algunas veces un proceso particular de producción o una planta particular puede ser considerada tecnológicamente anticuada antes in-

[12] Anmann-Einhoff-Helmstädter-Isselhorst, op. cit., p. 30.

[13] "El tiempo de vida en servicio del equipo", en la industria manufacturera, se estimó que era un 34% más corto en 1961 que en 1942. Allan H. Young, "Alternative Estimates of Corporate Depreciation of Profits", parte I, en *Survey of Current Business*, vol. 48, n. 4, abril de 1968, p. 20. Véase también la segunda parte del mismo artículo, *Survey of Current Business*, vol. 48, n. 5, mayo de 1968, pp. 18-19, 22. George Jaszi calcula que el promedio de edad real del capital fijo (incluyendo los edificios) en la industria manufacturera norteamericana declinó de 12 años en 1945 a 10.3 años en 1950, 9.4 en 1953 y 8.5 en 1961: *Survey of Current Business*, noviembre de 1962.

[14] George Terbrogh, *Business Investment Policy*, Washington, 1962, pp. 158, 179.

[15] *National Institute Economic Review*, n. 45, agosto de 1968, p. 39. Nick, op. cit., p. 59, afirma que en la industria química el capital fijo se renueva cada 5-6 años.

[16] Muchos escritores estiman que hay un periodo de diez a quince años entre un descubrimiento y su producción rentable. Edwin Mansfield, op. cit., p. 102, cita estimados recopilados por Frank Lynn, que sugiere que en el periodo 1945-64 la brecha entre los descubrimientos y su comercialización se puede estimar en 14 años, en comparación con los 24 años estimados para el periodo 1920-44.

Estimaciones de vida productiva esperada del equipo fijo[17]

	A ± *1922*	*B* ± *1942*	*C* ± *1957*	*D* ± *1965*
tubos de acero	30-60 años		15 años	
calderas de vapor	15-20		15	
medidores de agua	20		15	
turbinas	50		22	
máquinas cerveceras	25	15-20 años		16 años
edificios fabriles	50-100	40-50		35
sierras mecánicas	14	10		
máquinas-herramientas	20			16
máquinas impresoras	40			16
máquinas madereras	33			20

cluso que sea aplicado a la producción masiva.[18] Por otra parte, las plantas de producción que han sido creadas por la tercera revolución tecnológica exigen inversiones de capital mucho mayores que las requeridas por la primera y la segunda revolución tecnológica. La inversión de estas cantidades colosales de capital, combinada con la obsolescencia acelerada de las plantas y gamas de productos, hacen que toda la producción capitalista sea mucho más arriesgada bajo el capitalismo tardío que en la época del capitalismo de libre competencia o el capitalismo monopolista "clásico".

Estos riesgos incrementados se ven multiplicados por la particular rigidez técnica de la producción automatizada, la cual ya no permite fluctuaciones en la producción o el empleo continuos, lo que puede ahora poner en peligro todo el mínimo de rentabilidad de la empresa.[19] El volumen de los

[17] Serie A: P. Wojtiechow, *Amortisationsnormen und Eigentumsbewertung*, citado en A. Herzenstein, "Gibt es grosse Konjunkturzyklen?", *Unter dem Banner des Marxismus*, 1929, Heft II, p. 307. Serie B: Bulletin F de la Oficina del Ingreso Interno de Estados Unidos (1942), base de los cálculos de la depreciación fiscal. Serie C: decisión del Ministerio de Finanzas de Alemania Occidental, 15 de agosto de 1957, para establecer las normas de depreciación. Serie D: Jacques Mairesse, *L'évaluation du capital fixe productif*, colecciones del INSEE, serie C, n. 18-19, noviembre de 1972.

[18] Nick, op. cit., p. 20.

[19] "El creciente gasto de capital que requiere la automatización cada vez mayor implica un aumento en los costos que dependen del tiempo y una reducción en la elasticidad de las empresas. Con un tiempo de vida constante, es decir, una tasa anual de depreciación constante, cuanto más capital se invierte en medios de producción, más capital estará inmovilizado si éstos quedan ociosos y la capacidad de producción se restringe prematuramente. El alza de la demanda de capital como resultado de la automatización dicta por tanto una utilización total de los medios de producción. El aumento de los costos de capital dependiente del tiempo que implica

recursos comprometidos en la investigación y el desarrollo, además, hace urgentemente necesario calcular y preplanear este gasto con la mayor exactitud posible, incluidos los gastos indirectos que pueden derivarse de la creación y venta de nuevos productos.[20] Una cuádruple presión surge así en favor de una planeación cada vez más exacta dentro de la empresa capitalista tardía:

— la presión derivada de la propia naturaleza de la automatización en favor de la planificación exacta del proceso de producción dentro de la empresa;

— la presión para planear las inversiones en la investigación y el desarrollo, combinada con la presión en favor de la innovación tecnológica planeada;[21]

— la presión para planear las inversiones generales derivadas de las tendencias anteriores;

— la presión hacia la planeación de costos de todos los elementos de la producción.

Los instrumentos de la automatización sobre todo la computadora electrónica hacen posible la planeación exacta de todas estas esferas a través del rápido procesamiento de cantidades colosales y complejos de información. En otras palabras, hacen posible calcular variantes óptimas de los diversos modos posibles de operación. Así han venido a utilizarse las técnicas de PRET y de CPM, las cuales, como los mismos procedimientos electrónicos, son productos secundarios de la investigación militar.[22]

La planeación exacta de las inversiones, los financiamientos y los costos, naturalmente pierden su sentido tan pronto como no hay una garantía de venta. La lógica de la tercera revolución tecnológica, por tanto, impulsa a las compañías capitalistas tardías a planear sus ventas, con el conocido

la automatización, sólo se puede cubrir con la mayor intensidad de la utilización." Kruse, Kunz y Uhlmann, op. cit., p. 46.

[20] K. G. H. Binning, "The Uncertainties of Planning Major Research and Development", en B. W. Denning (ed.), *Corporate Long Range Planning*, Londres, 1969, 172-73.

[21] Una investigación del IFO en Munich mostró que a mediados de los sesentas, el 75% de las grandes firmas interrogadas en Alemania occidental diseñaban un plan de inversiones para cada dos o tres años, y el 33% de las grandes firmas, para cuatro o más años. Las inversiones tienen el primer lugar en todos los planes a largo plazo. R. Bemerl, F. O. Bonhoeffer y W. Strigel, "Wie plant die Industrie?", en *Wirtschaftskonjunktur*, vol. 19 n. 1, abril de 1966, p. 31. Véase también, "For all these reasons we at Merck have felt it necessary to plan our growth and operations with a 5-year perspective." Antonie T. Knoppers, "A Management View of Innovation", en B. W. Denning (ed.), *Corporate Long-Range Planning*, p. 172.

[22] El rastreo de naves espaciales por la NASA ha producido un progreso similar en las técnicas de computadora para la industria y el transporte civiles, por ejemplo el uso de computadoras IBM 41800 para análisis de solventes en las plantas químicas o para el control de calidad de los autos recién salidos de la línea de ensamble en la industria automovilística. Véase *The Times*, 28 de junio de 1968.

resultado de los gastos colosales en la investigación y el análisis de mercados,[23] publicidad y manipulación de los consumidores, obsolescencia planeada de las mercancías (lo que muy frecuentemente acarrea una caída en la calidad de las mercancías),[24] etcétera. Todo este proceso culmina en la presión concentrada sobre el Estado para limitar las oscilaciones de la economía, al precio de la inflación permanente. Genera una tendencia creciente hacia *la garantía estatal de las ganancias,* primero a través de un incremento de los contratos gubernamentales, especialmente en la esfera militar, y después a través del aval estatal a las compañías tecnológicamente más avanzadas. Esta tendencia hacia la garantía estatal de las ganancias de las grandes compañías, que se ha extendido de la esfera de la producción y la investigación hacia la de la exportación de mercancías y capital, es otro de los rasgos distintivos del capitalismo tardío.[25]

Además de la tendencia a que el Estado garantice las ganancias de las grandes compañías, el capitalismo tardío revela una segunda respuesta característica a los riesgos aumentados que acompañan a los colosales proyectos de inversión en condiciones de innovación tecnológica acelerada y un tiempo de rotación reducido del capital fijo: el intento de crear una *diferenciación* continua de productos, proyectos y mercados,[26] que encuentra expresión tanto en la formulación de *conglomerados* gigantes como en el establecimiento de compañías transnacionales.[27] La medida en que estos procesos están relacionados con la reducción del tiempo de rotación del capital fijo queda demostrada por el volumen de las amortizaciones y el peso de éste en la masa total de las inversiones brutas. La reducción del tiempo de rotación del capital fijo crea para cada empresa un riesgo geométricamente proporcional de quedar rezagada en la carrera de la competencia, pues el ritmo de ésta aumenta con el ritmo de la reproducción del capital fijo. Al mismo tiempo, la función de esta competencia —la reubicación del total de plusvalía creada en el proceso productivo— se hace más vital que antes, como resultado de la presión de las tendencias emergentes hacia la automatización total. La reunificación creciente de la reproducción simple con la acumulación de capital fijo, junto con la reducción del tiempo de rotación del capital fijo, *crea una compulsión regular y regulada hacia la amortización,* esto es, *una tendencia hacia la*

[23] "La investigación de mercado se ocupa de un mercado que ya existe, el análisis de mercados determina si existe un mercado o no." Aaron J. Gellman, op. cit., p. 137.

[24] Véase por ejemplo la explicación de la obsolescencia planeada que da Vance Packard, *The Waste Makers.* Londres, 1963, cap. VI.

[25] Véase E. Mandel, *Tratado de economía marxista.* cit., t. II, pp. 52-53.

[26] Sobre la estrategia de diversificación de las corporaciones, véanse entre otros, Heckmann, op. cit., pp. 71-76; H. I. Ansoff, T. A. Anderson, F. Norton y J. F. Weston, "Planning for Diversification Through Merger", en H. Igor Ansoff (ed.), *Business Strategy.* Londres, 1969, p. 290n.

[27] Sobre estas complejas cuestiones véase el capítulo X del presente trabajo.

amortización planeada. Esto está simbolizado por el hecho de que los analistas financieros utilizan cada vez más en la actualidad el concepto de *flujo de dinero al contado* para juzgar la solidez de una corporación, un concepto que se refiere a la suma de las ganancias y a los cargos de depreciación.

En el caso en el que el capital fijo es renovado cada diez años, sólo hay un cargo de amortización del 10% anual del valor de las máquinas sobre el producto total de la empresa o compañía. Si, como resultado de una situación mala para los negocios y de una caída del ingreso bruto de la compañía, no se puede compensar este 10% del valor de las máquinas, ello no pone en peligro la reproducción total de su capital fijo. Este 10% del valor de la máquina debe extenderse entonces sobre los nueve años restantes del ciclo, o el cargo anual de la amortización debe ser elevado del 10 al 11.1%, o sea, sólo un 1.1% del valor de la máquina. Otra cosa es cuando el tiempo de rotación del capital fijo es de 5 o incluso sólo de 4 años. En este caso, la incapacidad de lograr el margen de reproducción para la renovación de la maquinaria incluso en un sólo año, socava fundamentalmente todo el cálculo de inversión, si no es que significa la imposibilidad total de renovar el capital fijo en el ciclo previsto.

El cargo anual de la amortización ha aumentado ahora, de esta suerte, del 10 al 20 o 25% del valor de la máquina, y la incapacidad de compensar el margen incluso en un sólo año, significa la necesidad de reubicar este 20% en el ciclo de cinco años en los restantes cuatro años, en otras palabras, de elevar el margen de amortización anual de 20% al 25% del valor de la máquina o en un 25% (en contraposición a sólo el 10% en un ciclo de diez años.) Cuando el tiempo de rotación del capital fijo es de sólo cuatro años, la pérdida del margen de amortización durante un sólo año significa en efecto que es necesario reubicar un 25% del valor de la maquinaria sobre los restantes tres años del ciclo, es decir, elevar el margen anual de amortización al 33.3% del valor de las maquinarias en un 33.3% (en lugar del 10% en el ciclo de diez años y del 25% en el ciclo de cinco años). Esto es virtualmente imposible en una coyuntura normal, sin la existencia de condiciones excepcionales de auge. En la industria automovilística norteamericana, la tasa de ganancia (calculada sobre una base "oficial" y no marxista) caería del 15.4% al 11.4% o al 8.7%, si la depreciación de los "costos de herramientas" para los nuevos modelos tuviera lugar en dos o tres años en lugar de uno.[28]

De ahí la presión, inherente al capitalismo tardío, en favor de la amortización planeada a largo plazo o de la planeación de las inversiones a largo plazo. Pero la planeación de las inversiones a largo plazo significa la planeación a largo plazo de los ingresos brutos y por lo tanto también de los costos. La planeación de los costos a largo plazo, sin embargo, no

[28] Lawrence White, op. cit., p. 39.

puede por sí misma alcanzar la meta que se propone. Pues, con objeto de realmente lograr el ingreso bruto proyectado por una firma, no basta con planear los costos y los precios de venta. También es necesario garantizar las ventas.

La tendencia cada vez más generalizada *hacia la programación económica en los Estados imperialistas más importantes* corresponde así en la era del capitalismo tardío al *apremio de que son objeto las compañías para planear las inversiones a largo plazo.* Esta tendencia es simplemente un intento de resolver, por lo menos parcialmente, la contradicción entre la anarquía de la producción capitalista inherente a la propiedad privada de los medios de producción y la presión objetiva creciente en favor de planear la amortización y las inversiones. La planeación *dentro* de las empresas capitalistas es tan vieja como la subsunción formal del trabajo en el capital, en otras palabras, la división elemental del trabajo bajo la égida del capital en el modo de producción capitalista, que empezó en el periodo de las manufacturas. Mientras más complicado se vuelve el proceso real de producción y mientras más integra diversos procesos simultáneos —incluyendo procesos en las esferas de circulación y reproducción—, más compleja y exacta se vuelve también, inevitablemente tal planeación. El primer libro serio sobre la planeación interna en las empresas fue escrito poco después de la primera guerra mundial.[29] Una vez que el necesario conjunto de instrumentos (conceptuales y mecánicos) fue perfeccionado con el arranque de la tercera revolución tecnológica, esta planeación dentro de la empresa logró pasar a un nivel cualitativamente superior.

Clausewitz hizo, en una ocasión, una comparación entre la guerra y el comercio y vio en una batalla victoriosa una analogía con un intercambio comercial ventajoso. En el capitalismo tardío, o cuando menos en su vocabulario y su ideología, la relación entre la ciencia militar y la práctica económica se ha invertido; en la actualidad se habla de que las grandes compañías planean su estrategia.[30]

Es un hecho que en la era del capitalismo monopolista no existe ya la posibilidad de vender la variedad disponible de mercancías producidas a toda velocidad con un máximo de ganancia. En las condiciones de la competencia monopólica, la maximización de la ganancia a corto plazo es un objetivo absolutamente carente de sentido.[31] La estrategia de la compañía

[29] M. Lohmann, *Der Wirtschftsplan des Betriebes und der Unternehmung,* Berlín, 1928.

[30] Heckmann, op. cit., p. 42. Bemerl, Bonhoeffer y Strigel, op. cit., p. 30. Véase también títulos como H. Igor Ansoff (ed.), op. cit.; Alfred D. Chandler, *Strategy and Structure,* y otros semejantes.

[31] Uno de los errores básicos del libro de Galbraith, *El nuevo estado industrial,* Ed. Ariel, Barcelona, 1972, es que ignora la distinción entre maximización de ganancias a corto y a largo plazo. Volveremos sobre esta cuestión en el capítulo XVII de este libro.

tiene por objeto *la maximización de la ganancia a largo plazo,* en la que los factores tales como la dominación del mercado, la participación en el mercado, la familiaridad de las marcas, la capacidad futura para hacer frente a la demanda, la salvaguarda de las oportunidades para la innovación, etcétera, vienen a ser más importantes que el precio de venta que puede obtenerse inmediatamente o el margen de ganancia marginal que éste representa.[32] El factor decisivo aquí no es, de ningún modo, la disponibilidad de toda la información pertinente. Al contrario: la necesidad de tomar decisiones estratégicas —en último análisis la *compulsión* para la planeación interna en la empresa— expresa precisamente la *incertidumbre* que es inherente a toda decisión económica que se toma en una economía de mercado de producción mercantil. Así pues, lo que hace la planeación no es el hecho de que en la actualidad sea más fácil que nunca antes recoger una cantidad máxima de información sobre asuntos exteriores á la empresa. Lo que hace posible la planeación es el *control real* que el capitalista tiene sobre los medios de producción y los trabajadores de su empresa, y sobre el capital que haya podido acumular fuera de la empresa.[33]

Dentro de la empresa o la compañía no hay intercambio de mercancías. Las consideraciones de rentabilidad de ningún modo determinan si se producirá un mayor o menor número de carrocerías en lugar de motores o chasises en una corporación automovilística particular.[34] Dentro de la compañía, el trabajo está directamente socializado en el sentido de que el plan global de la compañía —la producción de un número x de unidades por semana, mes o año— determina directamente la producción de las diversas fábricas, talleres y líneas de ensamble.

La actividad inversora en estos diversos talleres y fábricas de una misma compañía es determinada centralmente y no por los directores de cada

[32] Gordon Yewdall (ed.), *Management Decision Making,* Londres, 1969, p. 91n; Bemerl, Bonhoeffer y Strigel, op. cit., p. 34: "Las expectativas de mercado y las consideraciones sobre la rentabilidad [ejercen] una gran influencia sobre la planeación a largo plazo de las empresas."

[33] "Parte de la información que se requiere se refiere a los procesos y condiciones dentro de la empresa. La medida en que esa información está disponible y en consecuencia hace transparente a la empresa está determinada en buena parte por la administración misma de la empresa." Bemerl, Bonhoeffer y Strigel, op. cit., p. 32. La disponibilidad de los datos depende, por supuesto, del control sobre los medios de producción y no al contrario.

[34] Puede ocurrir que los "cálculos de rentabilidad" se hagan dentro de la corporación o dentro de la fábrica para los departamentos individuales. Esos cálculos entonces se usan para medir la eficiencia relativa de la administración de cada departamento. Véase por ejemplo A. J. Merrett, "Incomes, Taxation, Managerial Effectiveness and Planning", en B. W. Denning (ed.), op. cit., pp. 90-91. Se trata, sin embargo, de una rentabilidad simulada o ficticia, puesto que esos departamentos no poseen capital independiente, y las inversiones de cada uno de ellos no dependen de la "rentabilidad" sino del plan estratégico general de la corporación.

una en particular. Dentro de la compañía, por lo tanto, la planeación es genuina.

Tal planeación, por supuesto, puede fracasar en el logro de sus objetivos estratégicos; con todo, se trata de una planeación real. Hay una diferencia entre una situación en la que el 5% de la producción de un millón de autos no se puede vender por una baja repentina en la demanda y una situación en que, con una producción de un millón de carrocerías y motores, no se pueden ensamblar 50 000 automóviles porque la producción de los chasises ha sido inadecuada. En el primer caso, las circunstancias fuera de la fábrica —si eran previsibles o no es otra cuestión— tienen un efecto adverso a un objetivo planeado. El segundo caso es de mala planeación. La coordinación precisa de todos los factores bajo el control del capital de la compañía individual es objetivamente posible y sólo una cuestión de buena planeación. La coordinación precisa de todos los factores dentro y fuera de la empresa, de la que depende en última instancia la maximización de las ganancias a largo plazo, es, por el contrario, imposible, debido a que la compañía no puede controlar, o no puede hacerlo totalmente, los factores fuera de la empresa. Así, pues, hay una clara diferencia entre la *planeación* dentro de la empresa (o la compañía) y la *programación* de la economía en su conjunto.

En la economía general de un país capitalista —o aún más, en la economía capitalista mundial en su totalidad— *no hay centros o autoridades* de planeación *que posean control alguno* sobre los medios de producción disponibles, el capital acumulado y los recursos económicos existentes, con la posible excepción de las industrias nacionalizadas. Las diversas compañías o ramas industriales no pueden de ninguna manera desplegar sus recursos independientemente de los cálculos o previsiones de rentabilidad. En última instancia, la ley del valor en su forma capitalista —la compulsión del capital para obtener cuando menos una ganancia media y para buscar ganancias extraordinarias por encima de esta media— determina aquí el ingreso y el egreso del capital, y por consiguiente de los recursos económicos y los medios de producción, de una rama a otra o de una compañía a otra. No hay, pues, ningún plan general que estipule que, dada una producción de x número de carrocerías, los coeficientes técnico-económicos requieren la producción de un x número de chasises. Aquí la competencia de capital, la expectativa de la ganancia y la realización efectiva de la plusvalía crean una situación en la que la demanda industrial y privada para los equivalentes del carbón puede ser de z millones de toneladas de carbón pero lo que de hecho se produce son x millones de toneladas de carbón, y millones de toneladas de petróleo equivalente a carbón, y w millones de toneladas de gas natural equivalente a carbón, donde $(x + y + w)$ puede resultar significativamente menos o significativamente más que la demanda z. Pues en tanto que la producción de carrocerías, chasises y motores la determina dentro de la compañía *un* centro y *un* propietario, la pro-

ducción de carbón, petróleo y gas natural, la determinan diversos propietarios sobre la base del cálculo de sus intereses privados o particulares. A diferencia de la compañía industrial, no hay aquí un control central sobre los medios de producción.

La programación económica en el capitalismo avanzado, por lo tanto, en contraste con la planeación económica dentro de las compañías industriales en la actualidad (o dentro de la sociedad del mañana después del derrocamiento del modo de producción capitalista) no puede ir más allá de la mera coordinación de las diferentes expectativas independientes de producción de las compañías,[35] que se basan en última instancia en el carácter mercantil de la producción —esto es, en la propiedad privada de los medios de producción y el carácter privado del trabajo gastado en las diferentes compañías. Tal programación está, pues, asediada por dos elementos cruciales de incertidumbre.

En primer lugar, se basa en planes y expectativas de inversión que son en su mayor parte sólo proyecciones, corregidas con ciertas variables, de tendencias *pasadas* de desarrollo. Si hay una alteración súbita en la situación del mercado o un cambio inesperado en la relación entre la demanda y la oferta; si un nuevo producto aparece de repente en el mercado y amenaza la demanda "planeada", es decir, esperada para cierto producto de una compañía; si hay una recesión repentina o si el ciclo se mueve inesperadamente hacia la tensión excesiva, entonces las compañías podrían verse obligadas a hacer alteraciones abruptas en sus planes de inversión, ya sea reduciéndolos radicalmente (esto es, posponiéndolos) o aumentándolos repentinamente, esto es, acelerándolos. Aun más, estas compañías pueden equivocarse haciendo falsas apreciaciones de la situación del mercado, las tendencias de venta o el ciclo de los negocios; entonces se ven obligadas a readaptar sus planes a la realidad económica en forma tanto más drástica cuanto más tardía.

En segundo lugar, las diversas unidades de capital son coordinadas nominalmente en la programación económica, las cuales en este contexto no tienen intereses comunes sino *diferentes*. Todas las grandes compañías, por supuesto, tienen un interés común en conocer los planes de inversión de las más importantes compañías abastecedoras y compradoras de sus

[35] "El principio rector de la planeación [en Francia] es integrar la suma de estos efectos interdependientes extendiendo el comportamiento típico del productor de hierro y acero en relación con sus ingresos y egresos, a toda la economía. El instrumento para la investigación de mercados en la escala nacional es el *Tableau économique*, diseñado por François Quesnay, revisado por Leontief y adaptado a Francia por Gruson. El procedimiento consiste en una consulta concertada al interior de las comisiones de modernización... Una coordinación de este tipo puede operar indirectamente a través de la influencia de los grupos industriales dominantes [...] Es ventajoso para todas las partes que la confrontación de las previsiones y decisiones del sector privado tengan lugar en un contexto público." Pierre Massé, *Le plan ou l'Anti-Hasard*. París, 1965, p. 173.

productos. En última instancia, ésta es la base objetiva para el intercambio de información subyacente en la programación económica del capitalismo tardío. Pero estas compañías no quieren esta información para *adaptarse* a ella; por el contrario, la quieren con el objeto de calcular su propia maximización de ganancias lo más efectivamente posible, y, por tanto, en última instancia, con el objeto de *combatir* los planes de sus competidores lo más efectivamente posible. La competencia y la propiedad privada significan, por tanto, que precisamente *porque* ha habido un intercambio de información, la coordinación entre los diferentes planes de inversión está llamada a no funcionar, debido precisamente a la tentación de usar los planes de la firma competidora para superarla y forzarla a retirarse. Por lo tanto, la coordinación de los planes de las compañías privadas implica inevitablemente tanto la coordinación real como la negación de cualquier coordinación.

La incertidumbre fundamental de la programación económica en el capitalismo tardío —en realidad, la proyección de un futuro desarrollo económico general por medio de una coordinación de los planes de inversión suministrados por las compañías individuales[86]— es la base de su carácter de *pronóstico,* en contraposición al carácter de *objetivo* de una economía socialista planeada. Quienes formulan estos pronósticos no poseen el poder económico, es decir, el control sobre los medios de producción, que les permita actuar para realizar tales pronósticos. Es característico en este contexto que el único recurso de que disponen los programadores económicos del capitalismo tardío para la corrección del desarrollo real cuando se desvían de las predicciones, es la intervención estatal en la economía: un cambio en la política gubernamental monetaria, crediticia, fiscal, de exportación e importación o de inversiones públicas. Los límites de tal política gubernamental serán tratados en un contexto ulterior.

Una de las mayores debilidades de la interpretación de Shonfield del

[86] "Cada firma individual, al haber hecho estudios de mercado por separado, puede encontrar que el estado del mercado respecto de la oferta de insumos y la demanda de productos no garantiza ninguna expansión de la firma. Esta conclusión puede ser del todo correcta dentro de ese marco, pero si un cuerpo de planeación respetable fija una meta de, digamos, una expansión del 10%, ésta puede ser fácilmente alcanzada tanto individual como colectivamente, excepto, por supuesto, en el sector externo [...] El plan japonés 'predice' cómo *se comportarían* el sector privado y el sector público si cada empresa y departamento gubernamental llevara a cabo amplios estudios tanto en el micronivel como en el macronivel, considerando todos los factores y potencialidades económicas importantes tanto en el interior del país como en el extranjero, y después procediera a optimizar su comportamiento. Así pues, los planes son estimaciones de cuál sería la conducta óptima de la economía japonesa en su conjunto y en sus partes [...] En pocas palabras, en Japón la ejecución o implementación del plan descansa solamente en el 'efecto del anuncio' del plan, y la Agencia de Planeación Económica actúa como asesora y no como directora." K. Bieda, op. cit., pp. 57, 59-60.

capitalismo tardío reside en su confusión de la diferencia fundamental entre la programación económica capitalista y la planeación económica poscapitalista. Shonfield cita la excepción de la agricultura en Estados Unidos, donde las agencias gubernamentales determinaron las áreas de cultivo e incluso el monto de la producción (con cuánto éxito, es otra cuestión). Shonfield, no parece percatarse de la diferencia entre tales prácticas y un vago consenso entre compañías en el que predomina el control privado de los medios de producción. Tal consenso está siempre limitado por los esfuerzos competitivos, en otras palabras, por la tendencia a la maximización separada de las ganancias por parte de cada competidor. Es cuando menos sorprendente que Shonfield, quien consideraba el crecimiento superior al promedio del comercio internacional como una de las principales causas del prolongado auge de la posguerra, pueda excluir la competencia internacional de su análisis de la tendencia a la programación económica que es específica del capitalismo tardío, y pasar por alto el hecho de que la integración en la economía mundial y la competencia internacional crean aun más obstáculos para una programación económica efectiva.[37]

Existe indudablemente un cierto efecto recíproco, de carácter tanto técnico como económico, entre la planeación de la producción y la acumulación dentro de las compañías individuales y la programación de la economía en su conjunto. La necesidad de calcular y planear con exactitud dentro de la empresa, determinada por la reducción del tiempo de rotación del capital fijo, crea los instrumentos y el interés técnicos para un registro mucho más preciso de la información económica, las cuales pueden también aplicarse a la economía en su conjunto. Este progreso incrementa en vastas proporciones el potencial técnico de la planeación socialista efectiva, en comparación con las técnicas de que disponía la humanidad, digamos, en 1918 o 1929.

Por otra parte, sin embargo, la incertidumbre económica básica inherente a la programación capitalista avanzada debe tener también profundos efectos en la aplicación de técnicas de planeación exactas dentro de las compañías. Años de cálculos y experimentos, gastos gigantescos en la investigación y el desarrollo tal vez tengan que echarse por la borda de una sola vez debido a las vicisitudes del mercado o a las decisiones de empresas rivales sobre las cuales una compañía no tiene ningún control y sobre las cuales no puede hacer nada. Los grandes e importantes errores en los pronósticos pertenecen a la misma categoría. Los centros de programación públicos han incurrido hasta ahora, una y otra vez, en este tipo de errores, en algunas ocasiones con serios efectos de rebote, como la intensificación del desequilibrio cíclico en lugar del efecto anticíclico

[37] Andrew Shonfield, *Modern Capitalism*. Oxford, 1969, pp. 231-32, 255-57, 299-300.

esperado.[38] También caen dentro de esta categoría las amplias fluctuaciones anuales en el volumen de las inversiones privadas. La programación económica y la creciente intervención del Estado en la economía no han logrado en modo alguno hacer desaparecer tales fluctuaciones, que continúan siendo un rasgo decisivo del modo capitalista de producción y su desarrollo cíclico. En Francia, el país que tiene una "economía planificada ejemplar", estas fluctuaciones han sido particularmente prominentes:

Tasa anual del incremento de la formación de capital bruto en Francia[39]

1954:	12.4%	1959:	5.7%	1964:	9.6%
1955:	9.3%	1960:	16.2%	1965:	4.3%
1956:	21.0%	1961:	2.3%	1966:	9.3%
1957:	5.5%	1962:	11.6%	1967:	5.6%
1958:	7.3%	1963:	3.2%	1968:	7.4%
				1969:	10.3%

Si bien el efecto de la programación económica es siempre incierto y a veces positivamente chapucero, los cálculos de la llamada "programación social" son de suma importancia para el capitalismo tardío. El tiempo de rotación reducido del capital fijo obliga a las compañías a planear y calcular los costos con precisión. Pero la planeación exacta de los costos implica también la planificación exacta de los costos salariales. La planeación exacta de los costos salariales presupone a su vez, la emancipación del precio de la mercancía fuerza de trabajo de las fluctuaciones de la oferta y la demanda del llamado mercado de trabajo. Implica una tendencia hacia la planificación anticipada a largo plazo de estos costos salariales.

El método más simple para lograr esto es un sistema de contratación colectiva a largo plazo que elimine toda incertidumbre en relación con los costos salariales en los años siguientes. Pero en una democracia parlamentaria capitalista tardía normal, en la que existe una libertad mínima para el desarrollo del movimiento obrero y la lucha de clases, esta solución no se puede aplicar a la larga y en la práctica ha resultado un fracaso.[40] Por una parte, durante la "onda de larga tonalidad expansiva" posterior a

[38] "En 1962 se planeó que la economía crecería en un 4%, pero ¿qué ocurrió? La economía no creció en un 4% y esto produjo un exceso de equipo de capital en la energía eléctrica, el acero y muchas otras industrias." Denning (ed.), op. cit., p. 197. Sobre las predicciones equivocadas de los programas económicos suecos, véase Holger Heide, *Langfristige Wirtschaftsplanung in Sweden*, Tubinga, 1965.

[39] Los datos hasta 1963, en *Rapport sur les comptes de la nation de 1963*; de 1964 en adelante, en las ramas productivas solamente, Mairesse, op. cit., p. 52.

[40] La tendencia hacia acuerdos salariales a largo plazo ha revertido en Estados Unidos, Alemania occidental, Bélgica y otros países.

la segunda guerra mundial, la tendencia general del mercado de trabajo fue de una escasez creciente de fuerza de trabajo, en un número cada vez mayor de los países, de tal modo que los acuerdos de este tipo entraron en conflicto con las leyes del mercado. Representaron un intento de privar a los trabajadores de las oportunidades de aumentar sus salarios que les daban una situación relativamente ventajosa en el mercado. Esto inevitablemente se le hizo claro a un número cada vez mayor de trabajadores a través de la experiencia (posibilidades de cambio de trabajo, salarios superiores a los acordados por los patrones, y a veces proposiciones de otros trabajos). A la larga, incluso un movimiento sindical que era sólo parcialmente sensitivo a la presión de las bases no podía escapar a las repercusiones de estos descubrimientos empíricos de sus miembros. La imposibilidad de una programación salarial exacta de índole "voluntaria" entre los patrones y los sindicatos se hizo así cada vez más evidente y dio lugar a una tendencia a la mediación estatal. Las "políticas de ingresos gubernamentales" o la "acción concertada", es decir, la proclamación de tasas de crecimiento de salarios que obliga a "ambos factores de la producción", han remplazado cada vez más a los acuerdos a largo plazo de carácter puramente contractual.

Pero las mismas leyes y fuerzas que condenaron al fracaso a los contratos colectivos a largo plazo, provocaron igualmente el fracaso de las "políticas de ingresos gubernamentales". Los asalariados no han tardado mucho en descubrir que un Estado burgués es totalmente capaz de planear y controlar los salarios o los aumentos de salarios, pero es incapaz de lograr un control similar sobre los precios de las mercancías o los ingresos de otras clases sociales, primero y ante todo de los capitalistas y sus empresas. "Las políticas gubernamentales de ingresos" han demostrado así ser simples "controladores salariales", esto es, intentos de restringir artificialmente los aumentos de salarios y nada más que esto.[41] Los asalariados, por tanto, se han defendido contra este método particular de despojo tal y como lo han hecho contra la autorrestricción de los sindicatos; han tratado, típicamente, por medio de la presión a los sindicatos y por "huelgas no declaradas", o por una combinación de ambas; por lo menos ajustar la venta de la mercancía fuerza de trabajo a las condiciones del mercado de trabajo cuando éstas eran relativamente ventajosas para ellos y no sólo cuando eran desventajosas.

La planeación de los costos salariales a largo y a mediano plazo re-

[41] Bauchet admite que los líderes sindicales franceses restringieron los aumentos salariales, mientras que, al mismo tiempo, se falsificó el índice oficial de precios; el gobierno no estaba en posición de controlar el aumento de los precios y no se mencionó tampoco el control de las ganancias no distribuidas de las compañías, de modo que no hubo de ninguna manera un "sacrificio igual para todos", Pierre Bauchet, *La planification française*. París, 1966, pp. 320-21. Añadiríamos: el resultado fue mayo de 1968.

querida por las grandes compañías en la época del capitalismo tardío obliga a ciertas medidas, por parte de los Estados burgueses que van mucho más allá de la autorrestricción de los sindicatos o de una "política de ingresos gubernamental" que se apoya en la cooperación de la burocracia sindical. Para que haya un mínimo de eficacia debe haber una restricción legal al nivel de los salarios y de la libertad de contratación de los sindicatos, así como una limitación legal al derecho de huelga. Si se puede evitar una situación de escasez de mano de obra, esto es, una situación de pleno empleo real, que no es propicia para el gran capital, y al mismo tiempo se puede reconstruir el ejército industrial de reserva, entonces las medidas antes mencionadas tendrán de hecho cierto efecto transitorio, como fue en realidad el caso de Estados Unidos desde el año de la aprobación de la ley Taft-Hartley (1953) hasta mediados de los años sesenta.

Entonces se dará una intensificación de la integración, ya incipiente en la época del imperialismo clásico, de los aparatos sindicales al Estado.[42] En este caso, los asalariados pierden cada vez más todo interés en el pago de sus cuotas a un aparato que perjudica continuamente sus intereses cotidianos, y la base de masas de los sindicatos declina. Sin embargo debido a que la clase burguesa no quiere castigar sino recompensar al aparato sindical por su integración en esta forma, la pérdida de las cuotas sindicales debe ser neutralizada o compensada. El resultado lógico de todo el proceso es, a fin de cuentas, el cobro obligatorio de las cuotas por parte del patrón en su misma fuente, es decir, la afiliación obligatoria a los sindicatos. Presenciamos así la transformación pública de los sindicatos libres en sindicatos estatales, la conversión de las cuotas sindicales en impuestos y la transformación de los aparatos sindicales en un departamento específico de la burocracia gubernamental, cuya tarea especial consiste en "administrar" la mercancía fuerza de trabajo, tal y como otros departamentos del aparato estatal que administran edificios, aviones o ferrocarriles.[43] Pero, dado que los asalariados de ninguna manera aceptarán simplemente tal proceso e interpondrán nuevos mediadores privados o "ilegales" entre los vendedores y los compradores de la mercancía fuerza de trabajo a fin de obtener el precio más alto posible para los vendedores, tal sistema de sindicalismo estatal sería inconcebible sin un aumento sustancial de la represión pasiva y activa, en otras palabras, una limitación sustancial, no sólo del derecho de huelga, sino también de la libertad de asociación, ma-

[42] Trotsky analizó la tendencia creciente en el capitalismo a que los sindicatos quedaran integrados al Estado burgués, ya en 1940: véase "Los sindicatos en la época del imperialismo", en León Trotsky, *Escritos varios*. Ed. Cultura Obrera, México, 1973.

[43] Los llamados "sindicatos verticales" de España eran un ejemplo clásico de esa función del "aparato sindical".

nifestación y publicación.[44] De aquí que la tendencia a la eliminación de la *lucha* entre el comprador y el vendedor de la mercancía fuerza de trabajo en la determinación del precio de esta mercancía, deba culminar en última instancia en una limitación decisiva o en la abolición de las libertades democráticas básicas, esto es, en el sistema coercitivo de un "Estado fuerte".

Si, por el contrario, los sindicatos, presionados por unas bases cada vez más activas y dispuestas a restablecer la democracia sindical, logran escapar a una mayor integración dentro del aparato del Estado burgués y vuelven a asumir la defensa de los intereses directos de los asalariados, podrán no sólo echar abajo la planeación exacta de los costos y de los costos salariales en las grandes compañías, sino también cualquier posibilidad de planeación económica indicativa por los gobiernos burgueses. Los sindicatos entonces, entrarán en creciente conflicto no sólo con compañías y empresas individuales, no sólo con las federaciones patronales, sino también con los gobiernos y los aparatos estatales burgueses, pues uno de los rasgos típicos del capitalismo tardío es la forma creciente en que los intereses de las grandes compañías se entretejen con las políticas gubernamentales monetarias, financieras y comerciales. Este conflicto crecerá inexorablemente hasta convertirse en una prueba de fuerza entre los obreros, por una parte, y la clase burguesa y el Estado burgués por la otra, pues el capital deberá de nuevo intentar restringir o suprimir en todo lo posible la actividad de las organizaciones obreras —esta vez también la de los sindicatos "oficiales"— que amenazan sus intereses básicos. Según este guión, por consiguiente, todo el proceso terminaría también en una limitación cada vez mayor del derecho a la huelga y de las libertades de asociación, de manifestación y de prensa... *si* el capital hubiera de vencer.

Los patrones intentan, por su parte, modificar las consecuencias de la desaparición transitoria del ejército industrial de reserva, que tiene tanta importancia en la alteración de la relación de fuerzas entre el vendedor y el comprador de la mercancía fuerza de trabajo. Técnicas tales como la evaluación del trabajo, la medición de los tiempos de trabajo, etcétera,[45] tienen por objeto revertir la venta *colectiva* de la mercancía fuerza de trabajo (que es la justificación de la existencia de los sindicatos) por medio de la individualización de los salarios, en otras palabras, atomizando a los asalariados una vez más y reintroduciendo la competencia en sus filas. El éxito o el fracaso de tales intentos, sin embargo, depende a su vez prin-

[44] El "Acta de Relaciones Industriales" cuya aprobación por el Parlamento inglés obtuvo el gobierno conservador de 1970-74 hacía ilegal que personas no autorizadas, lo que incluía a los periódicos, llamaran a huelga.

[45] Véanse por ejemplo *Leistungslohn-systeme*, Zurich, 1970; Bernard Meier, *Salaires, systématique de rendement*, Lucerna, 1968, y las contribuciones de Hans Myr, Nat Weinberg y Hans Pornschlegel en *Automation - Risiko und Chance*. Frankfurt, 1965, vol. II.

cipalmente de la relación de fuerzas del momento entre el capital y el trabajo.[46]

La combinación de la tendencia a la reducción del tiempo de rotación del capital fijo y la tendencia a la limitación de la libertad de contratación de los sindicatos, clarifica una ley más general: *el impulso inherente del capitalismo tardío a aumentar sistemáticamente el control sobre todos los elementos de los procesos de producción, circulación y reproducción*, un control sistemático que es imposible sin una creciente regimentación del conjunto de la vida económica y social. Esta ley tiene una de sus fuentes principales en la fuerte concentración del poder económico en manos de unas cuantas docenas de grandes compañías y grupos financieros en cada país y de unos cuantos centenares de grandes compañías y grupos financieros en la totalidad de los Estados capitalistas. La presión de esta gigantesca concentración de poderío económico hacia una concentración similar de poderío social y político fue descrita por Rudolf Hilferding aun antes de la primera guerra mundial como un rasgo típico de toda la época del imperialismo y el capitalismo monopolista. En la conclusión de su libro *El capital financiero* escribió:

> Poder económico significa, al mismo tiempo, poder político. El dominio de la economía concede simultáneamente la disposición de los medios de poder del Estado. Cuanto más fuerte sea la concentración en la esfera económica, tanto más ilimitada será la dominación del Estado. Esta rígida reunión de todos los medios de poder del Estado se presenta como su mayor despliegue de poder; el Estado resulta ser el instrumento insuperable de la conservación del dominio económico, pero con ello aparece también la conquista del poder político como condición previa de la liberación económica.[47]

Pero en la época del capitalismo tardío todavía otras fuerzas impulsoras se unen a esta tendencia general. La tendencia a la planeación exacta de los costos y la programación económica indicativa, que hemos descrito anteriormente, necesita de un control muy estrecho no sólo sobre el nivel de los salarios o los costos salariales, sino sobre todos los elementos de la reproducción del capital: la investigación y la innovación "programadas"; la búsqueda organizada de materias primas; el diseño planeado de nuevas máquinas; la reproducción planeada y a control remoto de la mano de

[46] Véase entre otros, Tony Cliff, *The Employers' Offensive*, Londres, 1970. Antonio Lettieri analiza las condiciones que condujeron a la abolición de la evaluación de trabajo en los acuerdos laborales más recientes (concluidos en 1971) en la corporación estatal del acero en Italia, Italsider: Antonio Lettieri, en *Problemi del Socialismo*, n. 49.

[47] Rudolf Hilferding, *El capital financiero*. Ed. El Caballito, México, 1973, p. 419.

obra calificada; el consumo dirigido de los obreros; una participación predeterminada del consumo privado en el ingreso nacional o del producto nacional bruto, etcétera. Sin embargo, puesto que todo este desarrollo constituye en sí mismo una educación objetiva para el proletariado, enseñándole a llevar su lucha de clase más allá de los límites de la empresa hacia el nivel global económico y por tanto político, se debe tener cuidado de que la enorme masa de información que ha sido recogida por la investigación empírica para los bienes específicos de la burguesía capitalista tardía y el Estado capitalista tardío, no llegue del todo a los obreros o de que llegue sólo en forma fragmentaria, ideológica y mistificada, velando las condiciones reales de explotación y dominación de clase. Por esta razón, la función del Estado capitalista tardío de organización general, regimentación y estandarización debe extenderse a toda la superestructura y, específicamente, a la esfera de la ideología, con el objetivo permanente de atenuar la conciencia de clase del proletariado.

La medida real en que estas tendencias prevalecen, la medida en que su éxito está limitado por la incapacidad intrínseca del sistema para cancelar u ocultar sus contradicciones objetivas, y la medida en que la relación objetiva de fuerzas entre las clases contendientes —que en parte depende, por supuesto, de la propensión del capitalismo tardío a las crisis agudas— también configuran las relaciones de clases subjetivas, serán investigadas más adelante en este libro.[48]

La tendencia a la planeación y la organización a fondo dentro de las compañías o empresas del capitalismo tardío, necesariamente repercute en la estructura de la clase burguesa y en la naturaleza de la administración económica misma. El incentivo para adoptar la planificación y los cálculos exactos en las empresas y compañías y para hacer las mayores economías posibles en el capital constante, conduce a la introducción de *métodos de organización* más refinados y científicos por parte de los monopolios capitalistas tardíos.[49] Una división del trabajo mucho más tecnificada remplaza hoy en día a la antigua jerarquía fabril. Esto engendra la ilusión de que la burocratización de la *administración* de una compañía equivale a una burocratización real de la *función del capital* —en otras palabras, a una delegación cada vez mayor del control sobre los medios de producción a un creciente ejército de administradores, directores, ingenieros y "patrones" grandes y pequeños.[50]

[48] Véase el último capítulo de este libro.

[49] Pollock, op. cit., p. 282n; Reuss, op. cit., pp. 48-51; William H. Whyte, *The Organization Man*, Londres, 1960; etcétera.

[50] Esta teoría de la "burocratización" del capital, que ha estado de moda durante los últimos cuarenta años, desde el trabajo modelo de Berle y Means (*The Modern Corporation and Private Property*, Nueva York, 1933) y el libro de Burnham, *The Managerial Revolution*, hasta el de Galbraith, *El nuevo estado industrial*, ed. cit., se examina de un modo más detallado en el capítulo XVII del presente trabajo.

La realidad no corresponde de ningún modo a esta apariencia. La tecnificación y la racionalización de la administración de las empresas y compañías representa una unidad dialéctica de dos procesos opuestos: por una parte, la creciente *delegación* del poder de decisión sobre cuestiones de detalle y, por otra parte, la creciente *concentración* del poder de decisión sobre las cuestiones cruciales para la expansión del capital. Desde el punto de vista organizativo y técnico, esto encuentra expresión en la corporación "multidivisional"[51] y en la compulsión a subordinar la delegación de autoridad más rigurosamente que nunca antes a las consideraciones de la rentabilidad global de la corporación.[52]

La tendencia a separar técnicamente la dirección del "proceso inmediato de producción" del proceso de la acumulación de capital, tendencia que surgió primero con la aparición de las compañías por acciones y fue descrita brevemente por Marx y posteriormente en forma más amplia por Engels, se generaliza más en la época del capitalismo tardío.[53] La tecnología productiva, o la investigación científica en el laboratorio, la investigación de mercados, la publicidad y la distribución, pueden alcanzar un alto grado de autonomía. Pero la determinación final de las decisiones de una compañía es la rentabilidad, en otras palabras, la valorización de la masa total de capital acumulado. Si esta valorización es insuficiente, entonces todo el programa de producción, investigación, publicidad y distribución de una compañía se pueden ir por la borda, sin que los grandes accionistas que dominan el consejo de administración se sometan jamás al "conocimiento especializado" de los ingenieros, los técnicos de laboratorio o los investigadores del mercado. De hecho, la compañía puede incluso ser vendida, cerrada temporalmente o aun liquidada sin que ninguno de estos "administradores", expertos técnicos y controladores sea capaz de hacer nada al respecto. La unidad de la delegación del poder para decidir cuestiones de detalle y la concentración del poder para decidir sobre cuestiones relativas a la valorización del capital forma así una unidad de contrarios en la que la relación definitoria del capital, es decir, la capacidad para disponer de las mayores sumas de capital, es el árbitro final. El error de quienes postulan la tesis de la "burocratización" de las corporaciones o

[51] Véase, entre otros, Alfred D. Chandler, op. cit.

[52] "El problema fundamental de la administración moderna es el control [en realidad, la planeación] de la rentabilidad en las grandes compañías, dado que esas compañías están sujetas, en las condiciones modernas, a fuerzas sumamente poderosas que en última instancia tienden a desintegrar el control central sobre la rentabilidad en la corporación, con el resultado de que la compañía se convierte en (o continúa siendo) una confederación en buena medida incontrolada e ineficiente de bloques de poder e intereses funcionales en conflicto." Merrett, op. cit., p. 89.

[53] C. Marx, *El Capital*, t. III, pp. 414-19; F. Engels, *Del socialismo utópico al socialismo científico*, en Carlos Marx-Federico Engels, *Obras escogidas*. Ed. Progreso; Moscú, 1971, t. II, pp. 145-46.

del dominio de la "tecnoestructura", reside en el hecho de que confunden la articulación técnica del ejercicio del poder con su fundamento económico, la fuente real de este poder.

El carácter dudoso de toda la noción del "administrador" se hace evidente cuando el problema de la independencia financiera relativa de las grandes corporaciones en un periodo de crecimiento acelerado, con una tasa elevada de autofinanciamiento, se confunde con el problema del supuesto conflicto de intereses entre los grandes burgueses que poseen las acciones y los administradores de la compañía. El aumento en la tasa de autofinanciamiento de las corporaciones en comparación con el periodo siguiente a la segunda guerra mundial es un hecho, como lo es su limitación cíclica. Esto no tiene nada que ver con un conflicto de intereses entre los administradores y los grandes accionistas, los que, después de todo, están mucho más interesados en el incremento del valor de sus acciones que en el aumento de sus dividendos. Difícilmente se puede negar en la actualidad que estos grandes accionistas siguen dominando la economía norteamericana[54] —aun cuando normalmente no tengan necesidad de interferir en el funcionamiento cotidiano de las compañías. Por otra parte, es necesario recordar que en el orden social capitalista, en el que sólo la propiedad —la propiedad de capital— garantiza a la larga el ingreso y el poder, los administradores también están sumamente interesados en adquirir propiedad en acciones. De hecho, ésta es precisamente la forma en que los más altos administradores escalan la pirámide social hasta llegar a la clase dominante de los propietarios de capital. La técnica de comprar acciones opcionales, por ejemplo, constituye un medio importante para alcanzar este fin. Cuando este recurso fue impugnado en base a ciertos tecnicismos fiscales en Estados Unidos, su función hubo de ser cumplida por otros medios.[55]

Las consecuencias reales de la reducción del tiempo de rotación del capital fijo, de la obsolescencia acelerada de la maquinaria y del correspondiente incremento en la importancia del trabajo intelectual en el modo de producción capitalista constituye desplazamiento del énfasis en la actividad

[54] Domhoff confirma que el 1% de los adultos norteamericanos poseían más del 75% de todas las acciones de compañías en 1960, una proporción más alta que en 1922 o 1929 (cuando era el 61.5%). Una comisión senatorial ha estimado, incluso, que el 0.2% de las familias norteamericanas controlan 2/3 del total de acciones: William Domhoff, *¿Quién gobierna Estados Unidos?* Ed. Siglo XXI, México, 1973, p. 66. En 1960, presidentes de consejo de 141 de un total de 232 grandes corporaciones poseían suficientes acciones para controlarlas (p. 49). Véase también Ferdinand Lundberg, *The Rich and the Super-Rich*, Nueva York, 1968, quien de la misma manera, ataca violentamente la idea de que haya cualquier supremacía gerencial.

[55] Al respecto, véase Arch Patton, "Are Stock Options Dead?", en *Harvard Business Review*, septiembre-octubre de 1970, y Shorey Peterson, en *The Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1965, p. 18.

de los grandes propietarios de capital. *En la era del capitalismo de libre competencia, el énfasis residió principalmente en la esfera inmediata de la producción; en la era del imperialismo clásico residió en la esfera de la acumulación (el dominio del capital financiero) y en la actualidad, en la era del capitalismo tardío, éste reside en la esfera de la reproducción.*[56]

Tanto la esfera de la producción como la de la acumulación se han convertido, en gran medida, en esferas tecnificadas y autorreguladas. Reglas científicas objetivas permiten que estos procesos funcionen más o menos "suavemente". Durante la "onda larga con tonalidad expansiva" de 1940-1965, fue usual que los grandes monopolios financiaran sus inversiones a través de los precios, sin la ayuda de los créditos bancarios. Es por esta razón general que los poderes para decidir cuestiones de detalle pueden ser delegados en los especialistas, pues éstos deben asegurar la operación sin dificultades de procesos ya predeterminados.[57] El área crucial para el futuro y la fortuna de las corporaciones monopólicas y oligopólicas está en la *selección* y no en la puesta en marcha de estos procesos. En otras palabras, en las decisiones de *qué, dónde y cómo se va a producir*, o con más exactitud aún, *cuándo y cómo se realizará la reproducción ampliada*. *Precisamente porque* la innovación tecnológica acelerada, la obsolescencia acelerada de los medios materiales de producción y la reducción del tiempo de rotación del capital fijo crean en la esfera de la reproducción una mayor *incertidumbre* que en la etapa del imperialismo clásico o del capitalismo monopolista clásico, las opciones que se hacen en esta esfera son las decisiones *realmente estratégicas* que determinan la vida o la muerte de las corporaciones y también en gran medida las tendencias globales de la economía. Los amos verdaderos del capital, los grandes accionistas de las corporaciones, los magnates industriales y los grupos financieros, se reservan tales decisiones sin ninguna delegación al respecto.[58]

En último término, la imposibilidad de una genuina coordinación entre

[56] "Un informe reciente daba las observaciones de más de cuarenta gerentes industriales profesionales de Estados Unidos sobre la administración empresarial en nueve países intensamente industrializados de Europa. Visitaron cientos de empresas industriales [...] Encontraron demasiados casos en que los gerentes generales [...] no se daban cuenta de que su función principal consiste en planear el futuro." OEEC, *Problems of Business Management*, París, 1954, citado en Goodman, op. cit., pp. 188-89.

[57] Heckmann, op. cit., pp. 85-88. Véase también Merrett: "Incomes, Taxation, Management Effectiveness and Planning", en B. W. Denning (ed.), op. cit., pp. 89-90.

[58] Heckmann, op. cit., p. 63, distingue entre las dos primeras fases de la planeación empresarial a largo plazo (establecimiento de los objetivos de la empresa y "estrategia competitiva óptima") y las fases tercera y cuarta (formulación de un programa de acción y ensayo y revisión de los planes). Las dos primeras caen dentro de la competencia del "más alto nivel de gerencia". La tercera y la cuarta ya no pueden controlarse en ese nivel solamente, aun cuando allí se tomen todas las decisiones finales.

los planes económicos de las diferentes compañías privadas no se debe —como afirman los economistas burgueses—[59] a la incertidumbre y la discontinuidad del progreso técnico. Sino en realidad, al hecho de que la conducta que es racional para las compañías individuales *puede* conducir y periódicamente debe conducir a resultados irracionales para la economía en su conjunto. La maximización del rendimiento de la economía en su conjunto no puede ser simplemente la suma de la maximización de las ganancias —esto es, la propiedad privada y la producción mercantil— la que es responsable de la inestabilidad y discontinuidad insuperables del desarrollo económico en el modo de producción capitalista.

En este sentido la contradicción característica del capitalismo tardío, entre la compulsión a planear dentro de la compañía y la incapacidad para ir más allá de la programación económica "indicativa" en el contexto global de la economía, sólo es una expresión más aguda de la contradicción general, que como Marx y Engels demostraron es inherente al capitalismo, entre la organización planeada de las *partes* del proceso económico (la producción dentro de la fábrica, la distribución dentro de la compañía, etcétera) y la anarquía de la economía en su conjunto, dominada por la ley del valor:

> La contradicción entre la producción social y la apropiación capitalista se manifiesta ahora como *antagonismo entre la organización de la producción dentro de cada fábrica y la anarquía de la producción en el seno de toda la sociedad.*[60]

Esta contradicción entre la racionalidad de las partes y la irracionalidad del todo que alcanza su apogeo en la época del capitalismo tardío, es la clave para la comprensión de la ideología de éste, como lo veremos en el curso de nuestro análisis.[61]

[59] Véase nuestro tratamiento de esta tesis en *Tratado de economía marxista,* ed. cit., t. I, pp. 350-53.

[60] Federico Engels, *Del socialismo utópico al socialismo científico,* ed. cit., t. II, p. 141.

[61] Véase el capítulo XVI de este libro.

CAPÍTULO VIII

LA ACELERACIÓN DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

La reducción del tiempo de rotación del capital fijo está estrechamente relacionada con la aceleración de la innovación tecnológica. La primera es, frecuentemente, sólo la expresión en términos de valor de la segunda. La aceleración de la innovación tecnológica determina la aceleración de la obsolescencia de la maquinaria, que, a su vez, promueve la aceleración del remplazo del capital fijo en uso, y por tanto reduce el tiempo de rotación del capital fijo.[1]

La aceleración de la innovación tecnológica es un corolario de la aplicación sistemática de la ciencia a la producción. Aunque esta aplicación está enraizada en la lógica del modo de producción capitalista, de ningún modo ha estado ligada en forma continua y uniforme con éste a lo largo de su historia. Por el contrario, Marx en los *Grundrisse* expresamente señaló que inicialmente penetra la base del desarrollo histórico de la maquinaria:

> La apropiación del trabajo vivo por el capital adquiere en la maquinaria, también en este sentido, una realidad inmediata. Por un lado, lo que permite a las máquinas ejecutar el mismo trabajo que antes efectuaba el obrero, es el análisis y la aplicación —que dimanan directamente de la ciencia— de leyes mecánicas y químicas. El desarrollo de la maquinaria por esta vía, sin embargo, sólo se verifica cuando la gran industria ha alcanzado ya un nivel superior y el capital ha capturado y puesto a su servicio todas las ciencias; por otra parte la misma maquinaria existente brinda ya grandes recursos. Las invenciones se convierten entonces en rama de la actividad económica y la aplicación de la ciencia a la producción inmediata misma se torna en un criterio que determina e incita a ésta. No es a lo largo de esta vía, empero, que ha surgido en general la maquinaria y menos aún la vía que sigue en detalle la misma, durante su progresión. Este camino es el análisis a través de la división del trabajo, la cual transforma ya en mecánicas las operaciones de los obreros, cada vez más, de tal suerte que en cierto punto el mecanismo puede introducirse en lugar de ellos para lograr ahorro de energía [*Ad economy of power*]. El modo determinado de trabajo pues, se presenta aquí directamente transferido del obrero al capital bajo la

[1] Véase la descripción que hace Pollock de la automatización y que sigue las mismas líneas: Pollock, op. cit., p. 16.

forma de la máquina, y en virtud de esta transposición, se desvaloriza su propia capacidad de trabajo. De ahí la lucha de los obreros contra las máquinas. Lo que era actividad del obrero vivo, se convierte en actividad de la máquina.[2]

Este análisis es una brillante anticipación por parte de Marx, de condiciones que sólo se desarrollaron mucho más tarde, con la aceleración de los descubrimientos e invenciones científicos después del desencadenamiento de la segunda revolución tecnológica, pero ante todo desde la cuarta década del siglo XX, con la tercera revolución tecnológica. *La situación en la que "todas las ciencias han sido puestas al servicio del capital" y en la que "la invención se convierte en una rama de los negocios, y la aplicación de la ciencia a la producción directa se convierte ella misma en una expectativa que determina e incita a ésta" sólo encuentra su aplicación específica en la fase del capitalismo tardío.* Obviamente, esto no significa que no ocurrieran invenciones determinadas por el desarrollo de la ciencia en el siglo XIX o a principios del actual. Menos aún implica que en esa época la actividad inventiva se realizara "independientemente" del capital. *Sin embargo, la organización sistemática de la investigación y el desarrollo como un negocio específico sobre bases capitalistas,* en otras palabras, la inversión autónoma (de capital fijo y de trabajo asalariado) en la investigación y el desarrollo sólo alcanzó su plenitud bajo el capitalismo tardío.

Se deben distinguir aquí dos problemas, que exigen un análisis separado: las tendencias del desarrollo inherentes al trabajo intelectual que son capaces de conducir a una aceleración de la investigación; y las condiciones específicas de la valorización de capital que son capaces de efectuar una aplicación acelerada de descubrimientos e invenciones acelerados. Las dos categorías de "invenciones y descubrimientos científicos y técnicos" e "innovación tecnológica" no son idénticas.[3] La aceleración creciente de la invención técnica y científica ha sido determinada por un número de factores interactuantes en la historia de la ciencia, el trabajo y la sociedad.[4] La

[2] Karl, Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Borrador 1857-1858)*, vol. II, pp. 226-27. Según C. F. Carter y B. R. Williams, sólo a fines del siglo XIX, con el desarrollo de las industrias química y eléctrica, la innovación se interrelacionó directamente con el saber científico, y la preparación científica se volvió indispensable para los inventores: *Investment and Innovation*, Londres, p. 12.

[3] Obviamente no se las puede considerar como factores exógenos, sino como funciones del desarrollo económico en su conjunto (sobre todo, de la acumulación de capital, la tasa de ganancia y la tasa de plusvalía). En relación con esto, véase Joseph D. Phillips, "Labour's Share and Wage Parity", en *Review of Economics and Statistics*, mayo de 1960, p. 188.

[4] El volumen *Die Wissenshaft der Wissenschaft*, Berlín, 1968, escrito por un autorizado colectivo de la Universidad Karl Marx, de Leipzig, contiene un interesan-

significación histórica de la segunda revolución científica, que se inició a principios del siglo XX y se desarrolló con la física cuántica, la teoría de la relatividad de Einstein, la investigación atómica y los progresos básicos de las matemáticas modernas, es bastante evidente. El papel desempeñado por la computadora en la aceleración de la actividad científica, el ritmo de crecimiento exponencial de esta actividad, así como su socialización creciente y su organización capitalista, no son menos obvios.[5] La segunda revolución científica creó una infraestructura científica que gradualmente transformó todas las ciencias, del mismo modo que la revolución científica iniciada por Copérnico, Galileo y Newton inauguró toda la mecánica y la química clásicas de los siglos XVIII y XIX. Así como la física clásica proporcionó las bases para una serie ininterrumpida de aplicaciones tecnológicas, desde la máquina de vapor hasta el motor eléctrico, del mismo modo la segunda revolución científica echó los cimientos para una cadena ininterrumpida de aplicaciones tecnológicas desde la segunda y la tercera décadas del presente siglo en adelante, que ha culminado en la liberación de la energía nuclear, la cibernética y la automatización. Es evidente que existe una relación causal directa que vincula la teoría de la relatividad de Einstein y la investigación atómica con la aplicación técnica de la energía nuclear y la automatización.

Las condiciones objetivas para la aceleración de la invención estuvieron íntimamente relacionadas con la segunda guerra mundial y el subsecuente rearmamento de la posguerra. Dado que la fase 1914-39 fue de un crecimiento económico desacelerado —una "onda larga con tonalidad estacionaria"—, el periodo de entreguerras se distinguió por un descenso en el ritmo de la innovación tecnológica que coincidió con una aceleración incipiente del descubrimiento y la invención como resultado de la segunda revolución científica.[6] El resultado fue la creación de una reserva de descu-

te análisis sobre las bases sociales de la ciencia y su función "estratégica" en el desarrollo social (p. 70 s.). Sobre la lógica interna de la historia de la ciencia, véase Thomas S. Khun *La estructura de las revoluciones científicas*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1975, quien sin embargo pasa por alto, indebidamente, su interacción con el desarrollo del trabajo y la sociedad. Sobre las determinaciones sociales de la historia de la ciencia véanse J. D. Bernal, *The Social Function of Science*, Londres, 1939; *La ciencia en la historia*, UNAM, México, 1972 y S. Lilley, "Social Aspects of the History of Science", en *Archives Internationales d'Histoire des Sciences*, n. 2, p. 376n.

[5] John Diebold, *Man and the Computer*, Nueva York, 1970; Thomas S. Kuhn, op. cit., pp. 144-45, 218-19, etcétera; *Die Wissenschaft der Wissenschaft*, pp. 9-10, etcétera.

[6] "A partir de la invención de la célula fotoeléctrica a principios de los treintas, se ha hecho posible una forma cruda de automatización. Antes de 1940 se había alcanzado un grado muy alto de control automático en las estaciones de energía, las refinerías de petróleo y algunos procesos químicos, y es probable que la automatización en las industrias metalúrgicas hubiera sido técnicamente posible, aunque, desde luego, habría sido una monstruosidad económica. Durante la guerra

mientos técnicos o innovaciones tecnológicas potenciales no aplicados. Entonces la carrera armamentista empezó a absorber una parte sustancial de estas invenciones e incluso a crear precondiciones para las mismas. El ejemplo de la bomba atómica es el más obvio, pero de ninguna manera fue el único caso significativo de este tipo.[7] El radar, la miniaturización del equipo electrónico, el desarrollo de nuevos componentes electrónicos, de hecho incluso las primeras aplicaciones de las matemáticas a los problemas de la organización económica —"La investigación operacional"— todo ello tuvo su origen en la economía de guerra o en la armamentista. El llamado modelo sinergético de la planeación de compañías —en el cual el resultado global de diversos programas excede la suma de los resultados parciales previstos para cada programa individual— también es paralelo a los programas militares o derivado de ellos.[8] La *organización* sistemática e incentivada de la investigación científica con el objetivo de acelerar la innovación tecnológica, tuvo también sus comienzos en el contexto de la economía de guerra o de la armamentista.[9] El número de laboratorios de investigación industrial en Estados Unidos era inferior a 100 a principios de la primera guerra mundial, pero hacia 1920 se había elevado a 220 y permaneció en ese nivel después de la guerra: "La confianza en la investigación organizada creció con los éxitos bélicos".[10] Durante y después de la segunda guerra mundial el número de estos laboratorios dominados por las compañías creció enormemente, y para 1960 llegaban a 5 400. La suma total de científicos dedicados a la investigación se cuadruplicó, elevándose de 87 000 en 1941 a 387 000 en 1961.[11]

En el contexto de la producción capitalista de mercancías, el crecimiento sostenido del volumen de la investigación condujo inevitablemente a la especialización y a la "autonomización". En primer lugar, la investigación y el desarrollo científico y técnico vinieron a ser una rama separada dentro de la división del trabajo de las grandes compañías. Después, pue-

y los primeros años posteriores, los rápidos adelantos en la electrónica aumentaron enormemente el saber relacionado con la automatización; si esto por sí solo hubiese sido suficiente o no para inducir al uso de la automatización en la industria es materia de especulación. En cualquier caso... el trabajo se volvió sustancialmente más caro en relación con el capital en equipo y esto estimuló el uso y el desarrollo de la automatización." Salter, op. cit., p. 25.

[7] La primera fábrica totalmente automatizada de la industria manufacturera fue la Rockfor Ordnance Plant, que quedó lista para producir al final de la segunda guerra mundial. Goodmann, op. cit., pp. 104-105.

[8] Frank G. Gilmore y Richard C. Brandenburg, "Anatomy of Corporate Planning", *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre de 1962.

[9] Sobre el papel que desempeñó la primera guerra mundial a este respecto véase, por ejemplo, Edwin Mansfield, *The Economics of Technological Change*, Londres, 1969, p. 45.

[10] Leonard S. Silk, *The Research Revolution*, Nueva York, 1960, p. 54; Mansfield, op. cit., p. 45.

[11] Ibid., p. 54.

den tomar la forma de empresas independientes; fue cuando aparecieron los laboratorios de investigación operados privadamente, vendiendo sus inventos y descubrimientos al mejor postor.[12] El pronóstico de Marx quedó así confirmado: la invención se había convertido en negocio capitalista sistemáticamente organizado.

Como cualquier otro negocio, el de la "investigación" también tiene un sólo objetivo en el modo de producción capitalista: maximizar las ganancias de la empresa. La enorme expansión de la investigación y el desarrollo desde la segunda guerra mundial es en sí misma una prueba de su "rentabilidad" estrictamente capitalista.[13] Leontief, de hecho, hace el comentario siguiente:

> En lo que concierne a las condiciones generales de producción, la investigación organizada no es diferente de cualquier otra industria. Se construye un laboratorio, se instala el equipo necesario, se contrata el personal adecuado y se esperan los resultados. Éstos, como cualquier otro producto, pueden ser usados directamente por la misma empresa en que se hicieron o pueden ser vendidos a otros a cierto precio, o, como sucede frecuentemente, puede hacerse ambas cosas.[14]

Silk registra el hecho de que más y más capitales se invierten en el desarrollo y la investigación debido a que allí "obtienen una tasa de ganancia fabulosamente alta sobre los dólares gastados".[15] Ello concuerda plenamente con la lógica del capitalismo tardío, bajo el cual las rentas tecnológicas han llegado a ser la principal fuente de ganancias extraordinarias.

Aún más significativa que la "investigación pura" es la innovación industrial real, del desarrollo de nuevos productos o procesos de producción. Mientras mayor es la aceleración de la renovación tecnológica y la reducción del tiempo de rotación del capital fijo, más rápidamente se convierten en un negocio separado en la división del trabajo la instalación de nuevos procesos de producción y la construcción de nuevos establecimientos industriales. La oferta de fábricas totalmente equipadas, con todo y sus procesos de manufactura, su pericia técnica, sus patentes y licencias así como con los especialistas más importantes, viene a ser una nueva forma de inversión o exportación de capital. En la industria química ésta es ya la forma predominante de renovación del capital fijo. La reproducción de capital se separa completamente, al nivel organizativo, de la pro-

[12] Ibid., pp. 54-55, distingue entre "investigadores organizados" y "científicos organizados".

[13] Estamos hablando aquí del gasto *privado* en investigación y desarrollo, y no del gasto estatal que está en cierta medida libre de la constricción de la rentabilidad.

[14] Leontief, "Introduction" a Silk, op. cit., pp. xii-xiv.

[15] Silk, op. cit., p. 3.

ducción; se deja su realización técnica a empresas especiales.[16] Debe señalarse que el periodo de tiempo necesario para la planeación y el desarrollo de los grandes proyectos de inversión de capitales, y el número de personal calificado que se necesita para ponerlos en práctica, conduce al uso discontinuo de los técnicos, si son empleados por una corporación solamente.

> La duplicación del tamaño de la fábrica de acero Unisor en Dunquerque, con el objetivo de aumentar su capacidad de producción de 4 a 8 millones de toneladas anuales, necesitó un grupo de estudio de 1 500 personas que trabajaron durante tres años, sin tomar en cuenta los servicios equivalentes de las firmas constructoras. La acería Somer construida en Fos a campo abierto, se enfrentó a problemas aún mayores y los equipos de investigación y planeación fueron todavía más numerosos para una capacidad de producción similar. La sola escala e irregularidad de tales equipos hace imposible que las firmas constructoras de plantas los empleen sobre una base permanente [...] Ésta es la razón principal para el uso de empresas de ingeniería especializadas, cuya vocación esencial es la planeación y la proyección de dichas inversiones.[17]

El capital invertido directamente en la esfera de la producción conduce a una producción continua de mercancías o a una valorización ininterrumpida. El capital invertido en la esfera de la investigación y el desarrollo, que precede o sigue a la producción,[18] logra la valorización sólo en la medida en que el trabajo realizado sea productivo, es decir, que conduzca a la producción de nuevas mercancías. Desde el punto de vista de la empresa capitalista, cualesquiera descubrimientos o inventos que no encuentren aplicación son *faux frais* de la producción, gastos suplementarios que deben reducirse al mínimo. Sin embargo, debido a que en una economía de mercado nunca puede asegurarse de antemano la aplicación de los nuevos descubrimientos e inventos, el riesgo de la ganancia del capital invertido en la esfera de la investigación es más alto que el promedio. Ésta es una de las principales razones del predominio de las grandes compañías en esta esfera.[19] El volumen y el crecimiento de los gastos

[16] C. Freeman, "Chemical Process Plant: Innovation and World Market". En *National Institute Economic Review,* n. 45, agosto de 1968, pp. 29-30.

[17] *Revue économique de la Banque Nationale de Paris,* abril de 1974.

[18] Las esferas de investigación y desarrollo a las que nos referimos aquí son siempre aquellas que son indispensables para la manufactura y el consumo de *productos,* no las que pertenecen a los llamados costos de venta (por ejemplo, la investigación publicitaria) y que corresponden a las condiciones sociales específicas de la economía capitalista.

[19] Paolo Sylos Labini, *Oligopolo e progresso tecnico,* Turín, 1967, p. 226n; Jewkes, Sawers y Stillerman, *The Sources of Invention,* Londres, 1969, pp. 128,

en la investigación y el desarrollo se pueden apreciar en los siguientes ejemplos: costó un millón de dólares desarrollar el nylon y cinco millones de dólares desarrollar el orlón. El desarrollo de la penicilina exigió el gasto de varios millones de dólares y el del *cracking* catalítico del petróleo 11 millones de dólares. La Pilkington Glass Company en Gran Bretaña invirtió 20 millones de dólares en la invención y el desarrollo de la patente del "vidrio soldado flotante". Los expertos norteamericanos se refieren a la televisión como el "juego de los 50 millones de dólares" debido al monto del capital invertido en la investigación y el desarrollo antes de la comercialización. En la industria aeronáutica los costos del desarrollo y la investigación se han elevado a alturas astronómicas: sólo hasta 1965 el proyecto del XB-70 había costado 1 500 millones de dólares y el del Concorde 2 mil millones de dólares.[20] En la industria farmacéutica el gasto de investigación generalmente llega a un 8-10% del monto total del capital invertido, aunque sólo parte de esta suma se gasta en investigación básica. Hoechst sostiene que ha gastado cerca de 25 millones de dólares en la investigación y el desarrollo de una nueva droga; Hoffmann La Roche gastó sumas equivalentes al 11-16% de su capital total en la investigación y el desarrollo en 1973. El incentivo básico de estos enormes desembolsos de capital siguen siendo las ganancias extraordinarias proporcionalmente superiores al promedio, que obtienen las compañías cuando logran una verdadera innovación.[21]

Como cualquier otro capital productivo, el capital invertido en la esfera de la investigación está integrado por componentes fijos y variables. El capital fijo lo constituyen los edificios y los laboratorios; el capital variable los sueldos y salarios del personal empleado en ellos. El hecho de que el trabajo de muchos de estos empleados se incorpore al valor de mercancías específicas sólo hasta mucho más tarde —o que nunca se incorpore— no altera la naturaleza del *trabajo total* de quienes laboran en el sector del desarrollo y la investigación, que es un trabajo producti-

152. En 1961 se registraron inversiones en investigación y desarrollo de 11 000 firmas en Estados Unidos; el 86% de estos gastos, sin embargo, lo hicieron sólo 391 de estas firmas, y cuatro compañías gigantes dieron cuenta, por sí solas, de más del 22% del gasto total en investigación y desarrollo: Richard R. Nelson, Merton J. Peck y Edward D. Kalachek, *Technology, Economic Growth and Public Policy,* Brookings Institution, 1967.

[20] Jewkes, Sawers y Stillerman, op. cit., p. 155; James R. Bright (ed.), *Technological Planning on the Corporate Level,* Boston, 1962, p. 61.

[21] Sobre la industria farmacéutica, véase *Neue Zürcher Zeitung,* 25 de abril, 30 de junio de 1974; Charles Levinson, *The Multinational Pharmaceutical Industry,* Ginebra, 1973: "La investigación básica es lo único que produce las innovaciones médicas mediante las cuales la industria glorifica y justifica su economía. Los resultados del nivel intermedio de la investigación aplicada son productos específicos o versiones mejoradas. El área de desarrollo, sin embargo, apenas hace nada más que bregar con dosis, fórmulas y procesos de producción para eludir las patentes y lograr *nuevos* accesos al mercado", pp. 25-26.

ven el sentido de que es indispensable para la producción de nuevos valores de uso y, por lo tanto, también de nuevos valores de cambio. Lo mismo es cierto para los trabajadores que dedican parte de su tiempo de trabajo anual poniendo en operación las máquinas, limpiándolas y haciendo las reparaciones necesarias.[22] Esto no altera en forma alguna la naturaleza de su tiempo de trabajo, pues sería tan imposible mantener la producción en marcha sin estos procedimientos como lo sería sin las fórmulas, los modelos, los planes, las preparaciones y demás funciones de los laboratorios y oficinas. Marx, quien a menudo insistió en que la naturaleza del capital industrial se definía, entre otras cosas, por su habilidad para apropiarse gratuitamente los beneficios de la división del trabajo o las aplicaciones productivas de la ciencia,[23] afirmó inequívocamente que el trabajo del investigador y del ingeniero tenían carácter productivo. En el pasaje de *Resultados del proceso inmediato de producción* que hemos citado en un capítulo anterior, Marx incluye explícitamente a los tecnólogos entre los trabajadores productivos. Y en las *Teorías sobre la plusvalía* (*Historia crítica de la plusvalía*) escribió claramente:

> entre esos obreros productivos están incluidos todos aquellos que contribuyen de una u otra manera a la producción de la mercancía, desde el operario hasta el gerente o ingeniero [como personas distintas del capitalista].[24]

Esta incertidumbre en cuanto a la valorización del capital invertido en la investigación, especialmente en una época de innovación tecnológica acelerada, representa un incentivo cada vez más poderoso para *la planeación de la investigación*. Como en cualquier otro sector dedicado a la venta de mercancías, tal planificación está sometida —en este caso incluso *dentro* del dominio de la misma compañía— a los azares de la arbitrariedad y la extrapolación no científica de las tendencias actuales.[25]

[22] Marx, *El Capital*, t. II, p. 155.

[23] Marx, *Elementos...*, ed. cit., vol. II, p. 221.

[24] Marx, *Teorías sobre la plusvalía*. Ed. Cartago, Buenos Aires, 1974, t. I, p. 133.

[25] Hay análisis y ejemplos fascinantes de esto en Gordon Wills, David Ashton y Bernard Taylor (ed.), *Technological Forecasting and Corporate Strategy*, Bradford, 1969. Se halla un ejemplo reciente en la firma británica Río Tinto Zinc, supuestamente famosa por su excepcional eficiencia, cuya nueva y gigantesca planta fundidora de plomo y estaño en Gloucestershire, pregonada como la más moderna del mundo, resultó un caso espectacular de planeación defectuosa. Debido al inesperado envenenamiento de toda la región por las emanaciones de plomo, hubo que cerrar la planta durante varios meses y reconstruirla. Muchos fenómenos de contaminación ambiental pueden tener su origen en una mala planeación tecnológica de este tipo.

Sin embargo, precisamente en este sector las presiones en favor de la planeación son inequívocas.

Jewkes, Sawers y Stillerman han intentado refutar la tesis de que la aceleración de las innovaciones tecnológicas se debe, entre otras cosas, a la organización sistemática de la investigación y el desarrollo. Sin embargo, todo lo que han demostrado es que aun en el siglo XIX, los inventos estaban más estrechamente relacionados con el conocimiento y los avances científicos de lo que generalmente se supone, y que incluso en la actualidad los inventores individuales son responsables de una multitud de descubrimientos a menudo revolucionarios.[26] Pero esto no contradice en modo alguno el hecho de que una proporción creciente de inventos, como se puede apreciar entre otras cosas por las patentes, provienen de los laboratorios de las compañías industriales,[27] ni que la rápida expansión del personal científicamente adiestrado debe tener como resultado una aceleración del crecimiento del conocimiento científico y de la innovación tecnológica, aun cuando la correlación entre los dos no sea directamente proporcional.[28] Estos autores, que le atribuyen una importancia exagerada a la "inventiva individual", se colocan en terreno más firme cuando señalan las desventajas que para la actividad inventiva representan la investigación pragmática y de naturaleza preestablecida controlada por los monopolios y la subordinación de esta investigación al incentivo de la ganancia de las empresas. Es obvio que el conocimiento y la originalidad no se pueden producir en la misma forma y con la misma regularidad automatizada que las mercancías de consumo. Éste no es un argumento contra el trabajo de equipo en la investigación, pero ciertamente lo es contra el trabajo de equipo subordinado a la búsqueda de ganancias.

Otra contradicción típica del capitalismo tardío reside en el hecho de que los grandes monopolios (oligopolios) nunca están completamente protegidos de la competencia y en consecuencia siempre están interesados en el perfeccionamiento y en el lanzamiento de un nuevo producto al mercado más pronto y en mayor cantidad que sus competidores. En este sentido, están obviamente interesados en la expansión de la investigación y el desarrollo bajo su control. Al mismo tiempo, sin embargo, los mono-

[26] Jewkes, Sawers y Stillerman, op. cit., pp. 40-60 passim, p. 73.

[27] El 80% de todas las patentes registradas en Estados Unidos en el año de 1900 eran propiedad de individuos; este porcentaje había descendido al 40% en 1957 y al 36.5% para los años 1956-60. Klaus Schulz-Hanssen, *Die Stellung der Elktro-Industrie im Industrialisierungsprozess*. Berlín, 1970, p. 81.

[28] Charpie habla de una tasa de crecimiento anual, acumulativa, del 7% para la actividad científica. También señala la proliferación de publicaciones científicas que tienen una tasa de crecimiento mucho más alta que la población mundial o la industrialización. Robert A. Charpie, "Technological Innovation and the International Economy", en Maurice Goldsmith (ed.), *Technological Innovation and the Economy*, p. 1. Véase también Diebold, op. cit., pp. 33-34.

polios deben tomar en consideración, en cada uno de los costosos proyectos de investigación que emprendan, los riesgos inherentes a los mismos, no sólo el de que no resulten en un nuevo producto en el mercado, sino también el riesgo de que una innovación *simultánea* de un competidor pueda hacer imposible la realización de las ganancias extraordinarias esperadas, de tal modo que podría requerirse un largo periodo antes de que el capital invertido en la investigación y el desarrollo sea valorizado con la ganancia "normal". Un producto diferente, que hubiera asegurado un monopolio transitorio, hubiera tenido mejor rendimiento. Ésta es la explicación de la compleja estrategia innovadora de las grandes compañías, que las obliga a diferenciar sus investigaciones y al mismo tiempo a limitar su desarrollo por puras razones de valorización del capital. En este sentido, Jewkes, Sawers y Stillerman indudablemente tienen razón cuando dicen que los monopolios en última instancia obstaculizan el progreso técnico, aun cuando esto deba entenderse en forma más bien relativa que absoluta.[29]

Ha habido un aumento enorme en los gastos generales de investigación y desarrollo en el capitalismo tardío: en Estados Unidos estos gastos se elevaron de menos de 100 millones de dólares en 1928 a 5 000 millones en 1953-54, 12 000 millones en 1958, 14 000 millones en 1965 y 20 700 millones en 1970.[30] Estos aumentos hacen inevitable un incremento en el volumen de las innovaciones, aun cuando es muy probable que la rentabilidad de estos gastos, que fue muy alta en los años cincuenta y al principio de los sesenta, disminuya gradualmente. Las empresas farmacéuticas de Estados Unidos han registrado una reducción del periodo en que disfrutaban de "rentas tecnológicas" de 17 a 10 años, junto con un consiguiente descenso de la tasa de ganancias extraordinarias.[31] ¿Significa esto que con una carrera armamentista permanente la aceleración de la innovación tecnológica en la industria civil —especialmente en el sector I— adquirirá igualmente un carácter permanente? De ninguna manera.

[29] Nelson, Peck y Kalachek señalan que la dirección del gasto en investigación y desarrollo, determinada por las ganancias que las grandes compañías tienen por objetivo, está abrumadoramente orientada hacia proyectos que ofrecen una recuperación rápida de lo invertido, en lugar de orientarse hacia la investigación fundamental (que sólo representa aproximadamente el 4% del total del gasto privado en investigación y desarrollo), con lo cual distorsiona y obstaculiza el progreso tecnológico. Op. cit., pp. 85, 87.

[30] Silk, op. cit., p. 158; Jewkes, Sawers y Stillerman, op. cit., p. 197; Levinson, op. cit., p. 44. El que estos costos se cubrieran con fondos puramente privados antes de la segunda guerra mundial, mientras que hoy el Estado cubre el 60% de ellos, no altera el hecho de que su volumen ha aumentado mucho. Las razones por las que los costos de investigación están cada vez más socializados se encuentran analizadas en la contribución de Altvater en E. Altvater y F. Huisken (ed.), *Materialien zur politischen Ökonomie des Ausbildungssektors*. Erlangen, 1971, pp. 356-57.

[31] *Business Week*, 23 de noviembre de 1974.

Las condiciones de la valorización del capital siguen siendo la determinante decisiva de la dinámica del capitalismo tardío. No pueden ser sustituidas por los desarrollos en el dominio de la ciencia y la tecnología. En última instancia, la innovación tecnológica acelerada significa el crecimiento acelerado de la productividad media del trabajo. Sólo en condiciones de una gran expansión del mercado, sin embargo, se puede combinar el crecimiento acelerado de la productividad del trabajo con una tasa relativamente alta de crecimiento del producto social o con un nivel relativamente alto de empleo. En los capítulos anteriores hemos visto las razones para la expansión del mercado en la era del capitalismo tardío: la tercera revolución tecnológica y la transición desde la tecnología productiva basada en los simples motores eléctricos hasta la electrónica, la automatización y la energía nuclear.

Cuando esta transformación ha tenido lugar y se ha formado un nuevo departamento del sector I para producir máquinas y complejos de máquinas automatizados, la tasa de crecimiento del sector I comienza a caer, y con ella la tasa de crecimiento de toda la economía capitalista, pues ya no hay ninguna renovación fundamental de la producción del sector I, sino únicamente una expansión cuantitativa de técnicas productivas ya existentes. Entramos entonces en "una onda larga de tonalidad estacionaria". Por otra parte, las mismas condiciones especiales que permitieron que la tasa de plusvalía subiera súbitamente después de la segunda guerra mundial, también hicieron posible el influjo renovado de capital excedente en la producción. Con el cese de la "onda larga de tonalidad expansiva", sin embargo, la creciente composición orgánica del capital provoca un deterioro de las condiciones de valorización del capital. Si este proceso persiste, conducirá inexorablemente a una caída en la actividad inversora. Procesos simultáneos desde el ángulo de la valorización y desde el ángulo de la realización, tienden, por tanto, a frenar la actividad innovadora. Consecuentemente, la brecha entre la invención y la innovación aumentará una vez más durante la segunda fase del capitalismo tardío. Por esta razón, la tesis de John D. Bernal, repetida por el "colectivo de escritores" de la Universidad de Leipzig y muchos otros autores de Alemania oriental, según la cual en nuestra época la ciencia se ha convertido en una "fuerza de producción inmediata", es insostenible.[32]

[32] J. D. Bernal, *Science in History*, cit., p. 1248; *Die Wissenschaft der Wissenschaft*, cit., pp. 42, 102-105, 262-63. Éste es también el principal error del importante estudio publicado por la Academia Checoslovaca de las Ciencias, el llamado Informe Richta. Richta considera a la ciencia como un "factor residual" del progreso económico; la considera como una fuerza de producción que no está encarnada en las máquinas y herramientas. El conocimiento y la experiencia de la fuerza de trabajo humana —no sólo su calificación técnica sino intelectual, en el sentido general de la palabra— son sin duda un componente integral de estas fuerzas de producción. Pero sólo tienen un "efecto" productivo si *producen* valores de uso

La actividad científica es una fuerza productiva sólo si es incorporada directamente al proceso de la producción material. En el modo de producción capitalista esto significa: si se integra en la actividad de la producción mercantil. Si ello no ocurre —como resultado, entre otras cosas, de las reservas y las dificultades que afectan a la valorización del capital— entonces continúa siendo sólo una fuerza de producción *potencial* y no *real*.[33]

El crecimiento a grandes saltos de la investigación y el desarrollo ha creado una demanda de gran magnitud de fuerza de trabajo intelectual altamente calificada. De ahí "la explosión universitaria", acompañada a su vez por una vasta oferta de candidatos (aprendices) a la fuerza de trabajo intelectual altamente calificada, que puede explicarse por el nivel de vida superior y la promoción social individual asociados con ella. Ya a fines de la década del cincuenta, el 32.2% del sector de la población entre los 20 y 24 años de edad estaban matriculados en las instituciones de educación superior en Estados Unidos, el 16.2% en Nueva Zelandia, el 13.1% en Australia y Holanda y el 10% en Argentina. Desde entonces estos porcientos han aumentado rápidamente. Al principio de la década del sesenta más del 75% de los jóvenes entre 15 y 19 años completaron la educación secundaria en Estados Unidos, Australia, Nueva Zelandia, Japón, Gran Bretaña, Holanda y Bélgica.[34]

El resultado más impresionante de la transformación social causada por la "explosión universitaria" es que, al menos en Estados Unidos, y probablemente también en otros países capitalistas, el número de obreros educados académicamente, si no es que también de estudiantes, excede en la actualidad al de los campesinos o granjeros en dichos países.

El rasgo característico de este crecimiento del trabajo intelectual científico —motivado por el crecimiento acumulativo del conocimiento científico, la investigación y el desarrollo y determinado en última instancia por la innovación tecnológica acelerada— es la reunificación masiva de

(en una sociedad poscapitalista) o valores de uso y valores de cambio (en una sociedad capitalista). Fuera de esa producción siguen siendo una fuerza productiva potencial, más bien que real.

[33] La fórmula de Marx para el conocimiento que se ha convertido en una fuerza productiva inmediata se encuentra en una sección de los *Elementos*..., relativa al tema "Contradicción entre la base de la producción burguesa [medida del valor] y su propio desarrollo", *Elementos*..., cit., vol. II, p. 230. El pasaje no permite ninguna ambigüedad: "El desarrollo del capital fixe [fijo] revela hasta qué punto el conocimiento o knowledge [saber] social general se ha convertido en *fuerza productiva inmediata*, y, por lo tanto, hasta qué punto las condiciones del proceso de la vida social misma han entrado bajo los controles del general intellect [intelecto colectivo] y remodeladas conforme al mismo".

[34] F. H. Harbison y C. A. Myers, *Education, Manpower and Economic Growth*, citado en M. Blaug (ed.), *Economics of Education*, vol. II, Harmondsworth, 1969, p. 41.

Crecimiento de la educación superior[35]

			1950	*1965*	*1980 (Proyección)*
Estados Unidos	(a)	en miles	2 297	5 570	
	(b)	% de la población en edad escolar	20%	41%	58%
Japón	(a)		400	1 085	
	(b)		5%	12%	23%
Reino Unido	(a)		180	432	
	(b)		5%	12%	20%
Francia	(a)		187	524	
	(b)		6%	17%	31%
Alemania occidental	(a)		135	368	
	(b)		4%	9%	24%
Italia	(a)		241	405	
	(b)		6%	11%	24%

la actividad intelectual y productiva, y la entrada del trabajo intelectual en la esfera de la producción. Dado que esta reintegración del trabajo intelectual al proceso de producción corresponde a las necesidades inmediatas de la tecnología capitalista tardía, la educación de los trabajadores intelectuales debe estar asimismo estrictamente subordinada a estas necesidades. El resultado es la crisis de la universidad humanista clásica, que se ha vuelto anacrónica no sólo por razones *formales* (número excesivo de estudiantes, infraestructura material atrasada, cambios en la extracción social de los estudiantes, todo lo cual exige un gasto social superior al promedio en el sector universitario, etcétera) y no sólo por razones *sociales generales* (intentos de evitar el surgimiento de una intelectualidad desempleada, intentos de frenar la revuelta estudiantil, y de acelerar la ideologización de la ciencia con el propósito de manipular a las masas), sino también y ante todo por razones *directamente económicas* que son específicas de la naturaleza del trabajo intelectual en el capitalismo tardío; la presión para adaptar la estructura de la universidad, la selección de los estudiantes y la elección de los textos a la innovación tecnológica, acelerada bajo condiciones capitalistas.[36] La tarea principal de la univer-

[35] *Informe de la OECD* (inédito).

[36] Altvater, en Altvater y Huisken, op. cit., pp. 59-62, 358-63. Véase también el libro de Nelson, Peck y Kalachek, que han estudiado las interconexiones entre

sidad no consiste ya en producir hombres "cultos" y de buen criterio —un ideal que correspondía a las necesidades del capitalismo de libre competencia—, sino producir asalariados intelectualmente calificados para la producción y circulación de mercancías.

El nuevo fenómeno social del incremento masivo de la fuerza de trabajo intelectual genera, a su vez, una nueva contradicción social. Por una parte, en un sistema de relaciones mercantiles internalizadas que le dan al individuo la ilusión de la libre elección, la introducción masiva de los trabajadores intelectuales en el sector de la "investigación y el desarrollo" no se puede lograr tan sólo por medio de la compulsión directa. La ideología dominante del capitalismo avanzado trata, por lo tanto, de despertar en la juventud el deseo de actuar en las áreas pertinentes de la ciencia y la tecnología (una función importante a este respecto es desempeñada por los medios de comunicación masiva, desde las tiras cómicas y los libros para niños hasta la televisión y la ciencia-ficción). Este desarrollo ciertamente corresponde también a las *necesidades* sociales generales objetivas y no sólo a la orientación a corto plazo de las grandes compañías hacia la competencia y la rentabilidad. El desarrollo acumulativo de la ciencia y la tecnología, que ha creado un poderoso potencial para la liberación de la humanidad de la maldición milenaria del trabajo manual oneroso y mecánico que dificulta y mutila el desarrollo de la personalidad individual, tiene su propio atractivo natural hacia la juventud de hoy en día que intuye esta función emancipadora.

Por otra parte, sin embargo, esta necesidad generalizada de una mejor preparación, educación universitaria y mano de obra intelectual entra inevitablemente en conflicto con el intento de la clase burguesa y su Estado de subordinar la producción de capacidades intelectuales a las necesidades de la valorización del capital por medio de reformas tecnocráticas de la educación superior. Lo que necesita el capital no es un gran número de trabajadores intelectuales altamente calificados. Necesita una cantidad creciente pero limitada de productores intelectuales con capacidades específicas y con tareas particulares que cumplir en el proceso de producción o de circulación.[37] Mientras mayor es el crecimiento acumulativo de la ciencia y mientras más rápida es la aceleración de la investigación y el desarrollo, más penetran en las esferas del trabajo intelectual y la instrucción científica los procesos específicamente capitalistas de creciente división del trabajo, racionalización y especialización —en otras palabras, una constante fragmentación del trabajo— en favor de las ganancias privadas. Se empieza a desarrollar una nueva rama de la economía, cuyo campo es el análisis de la "rentabilidad material" de los gastos educati-

la educación, el adiestramiento y la actividad económica (op. cit., p. 10). Janossy se ocupa en detalle de este problema.

[37] Ibid., pp. 367-68.

vos.[38] Sus adeptos hablan sin rubor de "inversiones productivas" en el sistema educativo y recurren cada vez más a los cálculos sobre su "rentabilidad".[39] Huelga decir que la "rentabilidad" en cuestión no tiene nada que ver con la satisfacción de las necesidades sociales generales, esto es, la producción de valores de uso, y en este sentido la actividad educativa es igual a cualquier otra rama de la economía política basada en la producción de mercancías y valores de cambio. Se trata meramente de una rentabilidad dentro del marco de la sociedad capitalista tardía existente, basada en la maximación de las ganancias por parte de las grandes compañías.[40] Es igualmente claro que tales cálculos no son simples búsquedas platónicas del "conocimiento puro", sino que ayudan directamente a la fundamentación de la estructura financiera y política de las reformas tecnocráticas de la educación superior concebidas para aumentar su rentabilidad en este sentido.

Así, el grito de guerra del capitalismo tardío en la educación superior viene a ser: por una ciencia aplicada, especializada y sujeta a la división capitalista del trabajo, una ciencia fragmentada, subordinada a la maximización de ganancias por los monopolios. Las palabras de Marx citadas al principio de este capítulo se han convertido en realidad: cuando la aplicación de la ciencia a la producción inmediata determina e incita a ésta, la invención se convierte en una rama de la actividad comercial y las diversas ciencias se vuelven prisioneras del capital. Pero desde un punto de vista social general, el punto de vista de intereses de los asalariados y de la gran mayoría de la población, es el potencial liberador de la ciencia y la tecnología lo que le da un significado progresista a todo "Gran Salto Adelante" en este ámbito. Una nueva y aguda contradicción se desarrolla por lo tanto entre, por una parte, el crecimiento acumulativo de la ciencia, la necesidad social de apropiársela y diseminarla al máximo, la creciente necesidad individual de conocer y servirse de la ciencia y la tecnología contemporáneas,[41] y, por otra parte, la tendencia inhe-

[38] Este procedimiento consiste principalmente en hacer proyecciones de los ingresos más altos que se obtienen en las ocupaciones intelectualmente calificadas; cierto nivel de ingresos es simplemente sometido a una extrapolación a largo plazo. Todo el análisis ideológico que hace Dennison del "capital humano" es profundamente criticado en Altvater y Huisken, op. cit., pp. 298-300.

[39] Véase por ejemplo el título característico de un artículo de Blaug: "The Rate of Return on Investment in Education" (La tasa de recuperación de la inversión en la educación), en M. Blaug (ed.), *Economics of Education*, Londres, 1968, vol. I, p. 215 s.

[40] El verdadero cálculo del interés sobre el capital es naturalmente el del valor de producto adicional que los empresarios pueden apropiarse gracias a la disponibilidad de mano de obra altamente calificada, mientras que ellos mismos no tienen que cubrir los costos de producción de esa calificación o sólo lo hacen parcial e indirectamente a través de los impuestos.

[41] Sobre este tema, véase Janossy, op. cit., pp. 219-21.

rente del capitalismo avanzado a hacer de la ciencia una cautiva de sus transacciones y sus cálculos de ganancias.

Es esencialmente una forma nueva y específica de la contradicción general característica del modo de producción capitalista: la contradicción entre la riqueza social en expansión y el trabajo cada vez más enajenado y pauperizado, en la medida en que esta riqueza social es prisionera de la propiedad privada. En el capitalismo tardío esta contradicción adquiere una nueva dimensión. Mientras más necesaria se vuelve la educación superior para ciertos procesos específicos de trabajo, más se proletariza el trabajo intelectual, en otras palabras, más se convierte en una mercancía y más se vende esta mercancía fuerza de trabajo intelectual en un específico "mercado de capacidades intelectuales y científicas",[42] y más tiende el precio de esta mercancía a bajar a sus condiciones de reproducción, oscilando su valor en respuesta a la oferta y la demanda en cualquier momento dado. Mientras más avanza este proceso de proletarización, más profunda se hace la división del trabajo en las ciencias, acompañada inevitablemente por una superespecialización y una "idiotez experta" cada vez mayores, y más se convierten los estudiantes en prisioneros de una educación con orejeras, estrictamente subordinada a las condiciones de la valorización del capital. Mientras más se fragmentan las capacidades y el trabajo intelectual, más se funde la educación universitaria enajenante con el trabajo intelectual enajenado subsumido en el capital, en el conjunto del proceso de producción del capitalismo tardío. *Éste es el fundamento socioeconómico subyacente en la rebelión estudiantil generalizada en el capitalismo tardío,* y el sello de su impulso objetivamente anticapitalista.

En la época del capitalismo avanzado, los monopolios dominantes procuran establecer su control sobre todas las fases de la producción y la reproducción: ya sea a través del Estado o de la "iniciativa privada". El Estado y los grandes monopolios están, como era de esperarse, tratando de obtener ahora el control organizativo del proceso de subsunción del trabajo intelectual bajo el capital, mediante la "programación" del número de universidades, la gama de sus cursos y la ubicación de los estudiantes en las diversas disciplinas. Algunos programadores educativos han preparado ya esquemas para futuros "readiestramientos obligatorios", o sea, descalificaciones periódicas de trabajadores intelectualmente capacitados. Un ejemplo de esto son los proyectos de las llamadas "universidades integrales prefabricadas". Todos estos programas entrañan una cláu-

[42] Cf. la actividad de los llamados "exploradores de talentos", que reclutan estudiantes recién graduados prometiéndoles salarios precisos en compañías específicas. Ya hay estudios especializados de este "mercado de trabajo", por ejemplo, Glen Cain, Richard Freeman y Lee Hansen, *Labor Market Analysis of Engineers and Technical Workers,* Baltimore, 1973.

sula de exclusión permanente, con el objeto de garantizar la necesaria selección y distribución de los estudiantes para la valorización del capital. Por supuesto, tales programas no logran el control de los desarrollos culturales reales, del mismo modo que la programación económica capitalista no logra predecir con exactitud los desarrollos económicos reales. Por otra parte, este tipo de "planeación" intensifica naturalmente la enajenación de la vida estudiantil y el trabajo intelectual. En el capitalismo tardío, la demanda incrementada de fuerza de trabajo intelectualmente capacitada no se limita en modo alguno a las necesidades del proceso de producción. El desarrollo del trabajo intelectual tiene en la actualidad un doble carácter, que corresponde a dos tendencias fundamentales del desarrollo del capitalismo tardío en su conjunto. Por una parte, la reducción del tiempo de rotación del capital fijo debida a la aceleración de la innovación tecnológica; por otra parte, la presión resultante para lograr un control sistemático sobre todos los aspectos del proceso social de la producción y la reproducción. La creciente integración del trabajo intelectual en el proceso de producción corresponde a la primera característica del capitalismo tardío; la creciente integración del trabajo intelectual en las instituciones superestructurales y la administración de la fuerza productiva (incluidas la administración de las fábricas y la "administración" de la fuerza de trabajo) corresponden a la segunda característica.[43]

Hay diferencias significativas entre la posición social ocupada por el trabajo intelectualmente capacitado incorporado al proceso de producción y el mismo tipo de trabajo integrado a las instituciones administrativas y superestructurales. Estas diferencias no se pueden reducir a la distinción entre aquellos individuos o grupos sociales cuya existencia material se basa en la creación de plusvalía y aquellos que derivan sus ingresos de la plusvalía, a pesar de que esta línea divisoria definitivamente desempeña un papel en la determinación del interés social de cada sección específica de la fuerza de trabajo intelectualmente capacitada. La distinción decisiva, sin embargo, es más bien el efecto estructural que la posición específica de cada grupo especializado en la esfera de la producción, la administración o la superestructura, tiene sobre la formación de su conciencia.

La posición social de todos los grupos que participan ocupacionalmente supervisando la extracción de plusvalía de la mercancía fuerza de trabajo o la preservación del capital constante por la fuerza de trabajo, induce típicamente a una identificación general de su función con los intereses generales de clase de la burguesía empresarial. Podría incluso decirse que

[43] En 1973, el 77% de todos los "gerentes principales" de las firmas capitalistas de la Europa continental han tenido supuestamente preparación académica: *Neue Zürcher Zeitung*, 4 de octubre de 1973.

identificación es una precondición para el cumplimiento de su función específica en la fábrica o en la sociedad. Los expertos en los llamados "tiempos y movimientos" o sea las cadencias y los ritmos de trabajo que simpatizan y se solidarizan sistemáticamente con los trabajadores, no desempeñan bien su trabajo en el modo capitalista de producción; no están capacitados para medir los tiempos y los movimientos de los obreros y pronto se encontrarán sin trabajo. En otras palabras, tienen que cambiar su actitud o su ocupación. Los carceleros que ayudan a los presos políticos a escapar tienen poca posibilidad de hacer carrera y también perderán su empleo. Lo mismo vale, a la larga, para los médicos, los sociólogos y psicólogos de fábrica, el personal administrativo de los medios de comunicación, los jefes de la policía burguesa y todos los funcionarios importantes del aparato estatal. Por contraste, los trabajadores intelectualmente capacitados que participan en el proceso inmediato de producción o reproducción, o aquellos cuya función social no entra necesariamente en conflicto con los intereses de clase de los asalariados —por ejemplo, los médicos de la seguridad social o los trabajadores sociales empleados por una autoridad local— son mucho menos propensos a identificarse subjetivamente con los intereses de clase del capital y estarán más propensos a alinearse con los intereses de clase del proletariado. La tecnificación, especialización y racionalización crecientes en las esferas de la acumulación de capital y en la superestructura, incluida la división del trabajo en el dominio de la administración misma, pueden conducir a un crecimiento de ambos grupos de trabajadores intelectualmente capacitados. Los reformadores tecnocráticos de la universidad, por supuesto, esperan poder usar la división material entre estos grupos para escindir y reintegrar a los contingentes estudiantiles rebeldes, y sin duda son capaces de lograr parcialmente sus intenciones. Por otra parte, una de las características de la rebelión estudiantil ha sido precisamente su rechazo de la superespecialización y de la educación anticientífica y defectuosa que ésta determina. El intento de superación de la "idiotez experta" significa el esfuerzo por comprender la totalidad de la sociedad. Si los estudiantes logran adquirir tal comprensión del conjunto social en la universidad, entonces, cuando lleguen a ser médicos, sociólogos, psicólogos, industriales, personal administrativo de los medios de comunicación, e incluso jueces, podrán desnudar, trastornar y amenazar al sistema. Por ejemplo, los médicos de fábrica pueden negarse a limitar los certificados de enfermedad al número más conveniente para el empresario por razones de rentabilidad y dedicarse exclusivamente a proteger la salud de los asalariados individuales, en otras palabras, a actuar como médicos honestos y no como agentes del capital.

Mientras tal "práctica vocacional revolucionaria" se limite tan sólo a unos cuantos médicos de fábrica, éstos a la larga perderán sus empleos. En cambio, si un número cada vez mayor de médicos intentaran liberarse del

dominio del capital, la relación de fuerzas en este mercado de trabajo específico podría cambiar al grado de poder evitar los despidos sumarios. La precondición subjetiva de tal desarrollo sería el mantenimiento de las convicciones sociales revolucionarias adquiridas en la universidad, y el rechazo de cualquier tipo de integración gradual en la sociedad burguesa. La precondición objetiva indispensable de una militancia profesional de este tipo es la participación en una organización revolucionaria, uniendo la teoría revolucionaria con la práctica revolucionaria. Pues la *práctica vocacional* revolucionaria es necesariamente una práctica *parcial*. Sólo puede seguir siendo políticamente revolucionaria si se inserta en una práctica revolucionaria *social general*.

Es interesante extender este análisis a un estrato específico de los trabajadores intelectualmente capacitados, a saber, los trabajadores de la educación. En general, este estrato no puede contarse como parte de la fuerza de trabajo productiva, aun cuando aumenta el potencial de la capacidad de trabajo individual y social. En otras palabras, hace una aportación productiva a la formación de una mercancía específica, la mercancía fuerza de trabajo calificada. Pero esto no altera el hecho de que objetivamente los maestros constituyen un sector de la clase de los asalariados[44] y son capaces de llegar a sentir que son parte de esta clase y de actuar en consecuencia.

Si la creciente sindicalización y participación en las luchas del conjunto de la clase obrera conducen a tal adhesión subjetiva a la causa del proletariado, entonces aquí también la "práctica vocacional revolucionaria" puede contribuir significativamente al debilitamiento de la explotación y la opresión capitalistas. La educación al servicio del Estado burgués puede ser remplazada por una educación crítica de la sociedad capitalista. En lugar de ser educados para ser ciudadanos obedientes y asalariados disciplinados, dominados por la ideología del éxito individual, los jóvenes pueden ser estimulados a pensar independientemente y a actuar en forma solidariamente colectiva. Es evidente que una práctica de este tipo habrá de conducir a serios conflictos con la clase dominante y a la larga no podrá conciliarse con el funcionamiento normal de la sociedad capitalista tardía.

La contradicción entre el trabajo científicamente capacitado y su subsunción bajo los intereses del capital es, pues, potencialmente, de una na-

[44] Compárese con Marx: "Todo trabajador productivo es un asalariado, pero no todo asalariado es un trabajador productivo [...] El mismo trabajo [...] puede ser realizado por el mismo trabajador [*working man*] al servicio de un capitalista industrial o al de un consumidor directo. En ambos casos estamos ante un asalariado o jornalero, pero en un caso se trata de un trabajador *productivo* y en el otro de uno *improductivo*, porque en el primer caso ese trabajador produce capital y en el otro no; porque en un caso su trabajo constituye un elemento del proceso de autovalorización del capital, y no así en el otro." *El Capital* (*Libro I. Capítulo VI inédito*). Ed. Siglo XXI, México, 1971, pp. 80, 85.

turaleza mucho más general de lo que parece a primera vista. En el capitalismo tardío, la ciencia es una fuerza productiva potencial en un doble sentido. Aumenta la posibilidad material de la liberación del hombre de la esclavitud de la explotación de clase, de la producción mercantil y de la división social del trabajo. También facilita potencialmente la emancipación de los trabajadores de la manipulación superestructural y de la enajenación ideológica. Se hace cada vez más difícil separar la ciencia en tanto fuente de riqueza material de la ciencia en tanto fuente de conciencia revolucionaria, en la medida en que todas las ciencias se convierten en cautivas del capital en la época del capitalismo tardío y un número cada vez mayor de científicos se rebelan contra su cautiverio.[45] Esta rebelión puede ser de una naturaleza tecnocrática limitada, expresada en los intentos paralelos de un Galbraith en el Occidente o de un Löbl en el Oriente de describir al científico como el creador real de la riqueza material y, por lo tanto, el administrador natural (es decir, el dirigente objetivo) de la economía y el Estado.[46] La misma rebelión sin embargo, puede adquirir un carácter radical e irreconciliable una vez que se funde con el movimiento obrero, con la lucha revolucionaria encaminada a emancipar al trabajo en su conjunto.

La época del capitalismo tardío, con su innovación tecnológica acelerada y la concomitante extensión masiva del trabajo intelectualmente capacitado, lleva a la contradicción básica del modo de producción capitalista a su expresión más aguda. La socialización del trabajo alcanza su extensión más extrema a medida que el resultado total acumulado del desarrollo científico y técnico de toda la sociedad y la humanidad se convierte cada vez más en la precondición inmediata de cada proceso de producción particular en cada esfera particular de la producción. Con la realización de la automatización plena, esto se realizaría en un sentido literal. La apropiación privada de esta producción socializada conduce a la contradicción flagrante de que este vasto "capital" científico y técnico a disposición de la humanidad está subordinado a las condiciones de la valorización del capital y, consecuentemente, le es negado a millones de personas o está a su disposición sólo en forma deformada y fragmentaria. Sólo cuando las fuerzas productivas rompan el cascarón de la apropiación privada que las aprisiona, podrán las fuerzas revolucionarias que en su mayor parte dormitan todavía en la ciencia contemporánea ser utilizadas plenamente para servir a la liberación del hombre y el trabajo.

[45] En el capítulo final de este trabajo nos ocuparemos de un aspecto más de esta contradicción: a saber, el conflicto entre la tendencia inherente tanto de la automatización como del trabajo intelectualmente capacitado a que la responsabilidad individual en el *proceso de trabajo* aumente, y la constricción inherente al capitalismo tardío a subsumir cada vez más el trabajo intelectual bajo el capital en el proceso de valorización.

[46] Eugen Löbl, *Geistige Arbeit, die wahre Quelle des Reichtums*. Viena, 1968.

¿Implica la introducción creciente del trabajo intelectualmente capacitado al proceso real de producción una creciente descalificación del trabajo manual, de tal modo que la tendencia a integrar el trabajo intelectual asalariado en el proletariado se enfrenta paradójicamente a la barrera de un creciente antagonismo entre el trabajo manual y el intelectual? Es muy difícil contestar empíricamente a esta pregunta, debido a que varios procesos operan lado a lado dentro de la economía capitalista debido al desarrollo desigual de sus diferentes ramas; y las estadísticas ocupacionales sólo dan la suma de estos procesos divergentes. Un análisis por separado de los resultados globales revela que la industrialización creciente produce un crecimiento absoluto en el número de asalariados, mientras que la automatización creciente produce una disminución; que la mecanización y la semiautomatización crecientes aumentan el número de trabajadores semicalificados a expensas tanto de los trabajadores no calificados como de los calificados,[47] mientras que la automatización plena reduce el número de trabajadores semicalificados y produce el surgimiento rápido de una nueva y polivalente fuerza de trabajo altamente calificada.[48] En particular, las ramas de la producción más afectadas por el avance de la automatización, tales como la industria química, revelan ya un aumento en el número de los trabajadores calificados en la fuerza de trabajo total a contrapelo de la tendencia media. La distinción entre obreros y empleados de oficina pierde en gran medida su significado en las fábricas totalmente automatizadas, y viene a corresponder más a las condiciones formales de los contratos y al *status* del trabajo que a las funciones operacionales reales en el proceso de producción.[49]

El cálculo a largo plazo más serio al respecto, hasta hoy en día, ha sido realizado por Bright, quien estudió diecisiete etapas sucesivas de la mecanización y en la etapa final (la automatización plena en la que los trabajadores asalariados sólo ejercían funciones de control) encontró una

[47] Existe una gran cantidad de evidencia empírica en apoyo de esta tendencia. En la industria de Alemania occidental en su conjunto, el porcentaje de trabajadores semicalificados aumentó de 28% en 1951 a 36.4% en 1960 y 37% en 1969, mientras que el de trabajadores calificados descendió de 47.6% en 1951 a 40.6% en 1960 y 42.8% en 1969. El porcentaje de trabajadores no calificados descendió de 24.4% en 1951 a 23% en 1960 y 20.2% en 1969. Véase Wulf Hund, *Geistige Arbeit und Gesselleschaftsformation,* Frankfurt, 1973, p. 103. Siebricht registra un aumento en el porcentaje de trabajadores especializados semicalificados en el periodo 1951-57, de 29% a 32.4%; un descenso en el de trabajadores calificados, de 47.6% a 44.8%, y de los no calificados, de 24.4% a 22.8%: *Automation-Risiko und Chance,* vol. I, p. 383.

[48] Pierre Naville, en Naville-Friedmann, op. cit., p. 381n.

[49] Esto conduce, entre otras cosas, a demandas cada vez mayores por parte de los trabajadores para obtener el estatuto de "empleados" (incluyendo aviso de despido con un mes de anticipación y pago mensual de salarios), así como el éxito de esas demandas mediante la acción sindical.

tendencia a la disminución del conocimiento y la responsabilidad, aunque éstos permanecían en un nivel superior al de las industrias semiautomatizadas o no automatizadas.[50] Este análisis, basado exclusivamente en datos empíricos, confirma la suposición teórica de que la automatización capitalista avanzada, como cautiva de la valorización del capital, genera a la larga una descapacitación más bien relativa que absoluta del trabajo. En otras palabras, las capacidades exigidas por la industria tenderán a caer más y más por *debajo* de lo que es técnica y científicamente *posible*, aunque en promedio permanecerá por *encima* de los niveles previos exigidos por el capitalismo. En todo caso, debe recalcarse que la transformación radical del proceso del trabajo y la producción implícita en la tercera revolución tecnológica, con la aceleración de la automatización y la semiautomatización, no significa tan sólo un cambio en las máquinas usadas por el capitalismo, sino también un cambio en las destrezas y las capacidades del trabajo vivo, relacionados tanto con las modificaciones del equipo y la maquinaria como con las crecientes dificultades en la valorización del capital. La declinación de las destrezas tradiciones va acompañada, al menos en las plantas plenamente automatizadas, por una mayor movilidad y plasticidad de la fuerza de trabajo en las mismas. En principio, este fenómeno hace posible una comprensión y un control inteligentes del proceso general de producción por parte de los productores, que había desaparecido en gran medida en las fábricas de producción en serie y trabajo parcelado. Pero el nivel medio de destreza incrementado del "trabajador colectivo" toma la forma, bajo el capitalismo, de sólo un ligero incremento de la destreza media de cada trabajador, combinado con un incremento sustancial de la destreza de una pequeña minoría de productores altamente calificados (técnicos polivalentes y obreros de reparaciones).

El análisis conceptual de la producción y la reproducción de la fuerza de trabajo calificada es uno de los tópicos más difíciles y controvertidos de la teoría marxista.[51] Podemos compartir la opinión de Roth y Kanzow, que consideran los *costos* de educación como deducciones de la renta social más que como un gasto de capital social.[52] Si bien la renta gastada en la educación indudablemente aumenta la capacidad de trabajo social, y de hecho forma ciertas condiciones necesarias del trabajo,[53] no crea valor

[50] James R. Bright, "Lohnfindung an modernen Arbeitsplätzen in den USA", en *Automation und technischer Fortschritt in Deutschland und den USA*. Frankfurt, 1963, pp. 159-68.

[51] Hay un resumen de las discusiones previas sobre la relación entre el trabajo calificado y el no calificado, y sobre el modo como el primero puede ser reducido al segundo, en Roman Rosdolsky, op. cit., vol. II, pp. 597-614. Véanse Robert Rowthorn, *Komplizierte Arbeit in Marxschen System*, en H. Nutzinger y E. Wulstetter (ed.), *Die Marxsche Theorie und ihre Kritik*, Frankfurt, 1974, p. 129n.

[52] Roth and Kanzow, op. cit., pp. 71-76.

[53] Cf. K. Marx, *Elementos...*, cit., vol. II, p. 23: "todas las condiciones *generales, colectivas* de la producción [...] se cubren con una parte del rédito nacio-

en forma inmediata. No es, pues, sorprendente que el capital sólo invierta en la educación en sectores seleccionados y por excepción. Sin embargo, no existe aquí ninguna ley teórica, pues Marx expresamente subrayó que es posible que el capital invierta en estas "condiciones sociales generales de la producción".[54] La opinión, por el contrario, de que los costos de la educación no entran "directamente" en la determinación del valor de la mercancía "fuerza de trabajo calificada", está en completa contradicción con el punto de vista de Marx al respecto. La crítica de Altvater a estas tesis es correcta a este respecto, aunque él a su vez no distingue adecuadamente entre el valor de la mercancía "fuerza de trabajo calificada" y el "avance de los costos de producción de esta calificación." El temor de Roth a caer en la contradicción de Adam Smith (la determinación del valor de una mercancía por los salarios y de los salarios por el valor de las mercancías) resulta infundado si no leemos en la fórmula de Marx —"en cuyos costos de producción y reproducción entran estos servicios"— algo más que lo que realmente aparece en ella.[55] Obviamente, Marx no dice que el valor de la mercancía "fuerza de trabajo calificada" está *determinado* simplemente por los costos de su calificación. Su valor está determinado por los costos de su reproducción en su conjunto, lo que incluye elementos fisiológicos e histórico-morales, así como a los costos de la reproducción de su calificación.[56]

Precisamente porque los costos de la educación son sufragados por el

nal, del erario público, y los obreros no se presentan como trabajadores productivos, aunque aumenten la fuerza productiva del capital".

[54] K. Marx, *Elementos...*, cit., vol. II, p. 22: "El más alto desarrollo del capital ocurre cuando las condiciones generales del proceso social de producción no se crean a partir de una *deducción del rédito social,* de los impuestos estatales [...] sino del *capital en cuanto capital*". Cf. también *Teorías sobre la plusvalía* t. I, p. 347, donde Marx habla de los maestros de las escuelas privadas como trabajadores productivos cuando enriquecen a los capitalistas que poseen estas escuelas. Pero en el mismo tomo, pp. 141-42 también leemos:

"En cuanto a la compra de servicios tales como los de aquellos que adiestran a la fuerza de trabajo, la mantienen o modifican, etcétera, en una palabra, le dan una forma especializada o inclusive la conservan —por ejemplo—, el servicio del maestro de escuela, en la medida en que es 'industrialmente necesario' o útil [...] se trata de servicios que rinden 'una mercancía vendible, etcétera', a saber, la propia fuerza de trabajo, en cuyos costos de producción o reproducción entran dichos servicios [...] el trabajo del médico y el maestro de escuela no crean en forma directa el fondo con el cual se les paga, aunque sus trabajos entran en los costos de producción del fondo que crea todos los valores: a saber, los costos de producción de la fuerza de trabajo."

[55] Altvater y Huisken, op. cit., pp. 256n, 294-95.

[56] Rosdolsky, op. cit., pp. 612-14. Véase también C. Marx, *El Capital,* t. I, p. 434: "En la determinación del valor de la fuerza de trabajo entran, además, otros dos factores. Uno es su *costo de desarrollo,* que varía con el régimen de producción; otro, su *diferencia de naturaleza,* según que se trate de trabajo masculino o femenino, maduro o incipiente."

Estado —por medio de su redistribución del ingreso— y el sistema educativo no constituye un campo de inversión para el capital que incuba plusvalía, surge una contradicción entre la demanda objetiva de un incremento cuantitativo en este sector debido a la necesidad de innovación tecnológica acelerada y a la renuencia de los "muchos capitales" a hacerse cargo de los costos necesarios de esta expansión por medio del incremento de la parte no acumulada de la plusvalía (impuestos). La socialización de los costos de la educación representa, por lo tanto, el intento por parte del capital de que estos gastos sean pagados, en la mayor medida posible, por los asalariados, financiándolos por medio de las deducciones de impuestos a los ingresos de los obreros y los empleados. Esta contradicción se reproduce dentro de la clase capitalista, donde aquellos sectores de la burguesía que se basan en la explotación de la fuerza de trabajo barata (artesanías, pequeñas empresas, ramas atrasadas de la industria) se resisten lógicamente a grandes aumentos en los gastos de la educación, en tanto que las grandes compañías y las industrias más avanzadas están dispuestas a cubrir una parte de los costos de la educación por medio del llamado adiestramiento de servicio interno dentro de la empresa.[57]

La conclusión que extrae el marxista húngaro Janossy, de que el desarrollo inadecuado de la fuerza de trabajo altamente calificada por el capitalismo es a la larga un freno decisivo a las tasas de crecimiento económico superiores al promedio, es, por lo tanto, doblemente errónea.[58] En primer lugar, no hay razón por la cual el *retraso innegable* del capitalismo tardío en la adaptación de la estructura ocupacional a las necesidades tecnológicas de su economía deba significar que tal adaptación sea *imposible*. A fin de cuentas las exigencias de valorización del capital monopólico prevalecerán también en el sistema educativo; la única fuerza capaz de evitar esto a la larga es la clase obrera, no las capas medias ni los círculos capitalistas más débiles.[59] El segundo punto es que precisamente en el capitalismo avanzado las tendencias a largo plazo de la tasa de ganancia dependen cada vez menos de las necesidades específicas de los "muchos capitales" en cuanto a la distribución del empleo y las calificaciones de la fuerza de trabajo, y en cambio, dependen cada vez más de la relación general de la oferta y la demanda de la mercancía fuerza de trabajo en

[57] Sobre la actitud de la industria capitalista frente a las escuelas técnicas y al sistema de aprendices, véase entre otros Altvater y Huisken, op. cit., pp. 162-65, 173n.

[58] Franz Janossy, *Das Ende der Wirtschaftswunder*, Frankfurt, 1969, pp. 234-35, 250, 252-54, etcétera.

[59] La *tendencia principal* durante la "onda larga de connotación expansiva", en el periodo 1945-65, era que el aumento de los salarios en ramas específicas de la economía, donde había escasez de mano de obra, se extendiera a toda la fuerza de trabajo bajo las condiciones determinadas por un ejército de reserva en disminución.

su conjunto; en otras palabras, de *la tasa media social de plusvalía*[60] parcialmente codeterminada por las fluctuaciones en el ejército industrial de reserva. La reproducción del ejército industrial de reserva es mucho más importante que la reproducción de las formas especiales de la calificación de la fuerza de trabajo para las tendencias de crecimiento a largo plazo del capitalismo tardío. De hecho, se puede incluso decir que la corporación típica del capitalismo tardío es cada vez más indiferente a las formas *específicas* de la calificación del trabajo, debido a que en la época de la innovación tecnológica acelerada estas formas deben de todas maneras cambiar varias veces durante la vida normal de un obrero. La corporación está interesada sobre todo en la educación abarcadora que desarrolla el "talento" y la adaptabilidad politécnicos. La experiencia de las escuelas de ingeniería alemanas y de la alta educación tecnológica en Japón muestra que el capitalismo avanzado es perfectamente capaz de satisfacer sus necesidades de fuerza de trabajo calificada intelectualmente en un periodo de tiempo bastante breve. Las contradicciones más importantes del capitalismo avanzado no residen en el subdesarrollo estructural de su sistema educativo, sino en su renovada crisis de valorización y en la creciente insurgencia de los asalariados contra las relaciones de producción capitalistas, una insurgencia que se puede extender también, en forma creciente, al sector de los productores intelectuales, no debido al subdesarrollo de la educación sino a su subordinación a las necesidades del capital, que choca cada vez más frecuente y frontalmente con las necesidades de la libre actividad creadora.

[60] No podemos desarrollar aquí una crítica del libro estimulante y valioso de Janossy. Solamente señalaremos que en las pp. 246-47 —lo mismo que en la conclusión general de su libro— Janossy confunde los cálculos del valor con los del precio, y con ello cae en contradicciones inextricables. Si el número de trabajadores empleados en una rama *A* de la industria declina de 8 000 a 1 000, mientras el tiempo de trabajo permanece constante, entonces el nuevo valor creado (capital variable más plusvalía) caerá al 12.5% de su nivel anterior. Inversamente, si en la rama *B* de una empresa el número de trabajadores aumenta de 2 000 a 9 000, es decir, en un 450%, entonces la masa del nuevo valor creado también aumentará en un 450%. En este ejemplo, sin embargo, la masa *total* de nuevo valor (ingreso) permanecerá constante, es decir, será de 10 000 x en ambos casos (donde x = número de horas-hombre por trabajador), puesto que la mayor productividad encuentra expresión en un descenso en el valor de las mercancías. Las fluctuaciones del mercado pueden *redistribuir* esta masa de valor, pero no pueden aumentarla. Esto queda oculto en el cálculo inflacionario de los precios que hace Janossy, el cual hace que en última instancia el "ingreso nacional" se multiplique por doce. Los precios de las mercancías aquí parecen estar determinados por los salarios y no por los valores, mientras que los salarios de una rama se duplican sólo sobre la base del mercado, en otras palabras, se liberan completamente del valor de la mercancía fuerza de trabajo.

CAPÍTULO IX

LA ECONOMÍA ARMAMENTISTA PERMANENTE Y EL CAPITALISMO TARDÍO

Desde finales de la década del treinta la producción de armas ha desempeñado un papel significativo en la economía imperialista. Ésta ha experimentado ahora un rearme ininterrumpido durante más de tres décadas. No hay indicios de que esta tendencia a una economía armamentista permanente disminuya en el futuro previsible. Así, estamos ante uno de los rasgos característicos del capitalismo tardío, que debe explicarse por el desarrollo social y económico de este modo de producción. Debemos investigar, en particular, la medida en que ciertas características económicas específicas del capitalismo tardío, que distinguen a éste de otras fases anteriores de la sociedad burguesa, se vinculan con el fenómeno de los gastos armamentistas permanentes y si estas características, en la eventualidad que estos gastos persistan, también seguirán determinando toda la época histórica del capitalismo tardío.

Ciertamente, no hay nada peculiarmente nuevo en la producción de armas y los gastos militares, en cuanto fenómenos económicos en la historia del modo de producción capitalista. La producción de armas para las guerras dinásticas desde el siglo XV al XVIII constituyó una de las principales fuentes de la acumulación originaria y una de las parteras más importantes del capitalismo temprano.[1]

Los gastos en armas y la guerra, en cuanto estímulos para el aceleramiento de la industrialización o para la extensión del mercado capitalista, han desempeñado un papel considerable a lo largo de toda la historia moderna (compárense, por ejemplo, el auge de la industria inglesa después de 1793; la producción bélica francesa durante las conquistas napoleónicas; la guerra de Crimea entre Gran Bretaña, Francia y Rusia; los armamentos como la principal palanca de la industrialización en el Japón de los Meiji, etcétera.[2] Después del inicio de la era del imperialismo propiamente dicho, los gastos militares también contribuyeron sustancialmente a la expansión acelerada de la producción durante las dos décadas anteriores a la primera guerra mundial.[3] Sin embargo, en ninguna de estas épocas ante-

[1] Véanse por ejemplo C. Marx, *El Capital*, cit., t. I, p. 639; Josef Kulischer, *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, vol. II, p. 361; *Histoire économique et sociale de la France*, vol. II, pp. 269-76, 310-21.

[2] George, W. F. Hallgarte, *Imperialismus vor 1914*, p. 53; Marx, Engels, *Werke*, XIV, p. 375; Thomas C. Smith, *Political Change and Industrial Development in Japan*, p. 4 ss.; Lockwood, op. cit., pp. 18-19.

[3] Ernest Kaemmel, *Finanzgeschichte*, Berlín, 1966, pp. 330-31, 335.

riores del modo de producción capitalista mostró la producción de arm una tendencia tan larga e ininterrumpida a elevar o absorber una porci tan significativa del producto anual total (como una fracción del ingre nacional o del producto nacional bruto, en otras palabras, del nuevo valo creado anualmente o del valor anual de la producción de mercancías). Según los cálculos de Vilmar, el gasto anual en armas, expresado en mil de millones de dólares oro, creció de 4 mil millones en el periodo de 1901 14 a 13 mil millones en el periodo de 1945-55.[4] Por lo tanto, se justific que hablemos de un cambio de cantidad en calidad: el volumen incre mentado de los gastos en armas ha creado sin duda una nueva calidad en términos económicos. Basta citar una cifra para demostrar lo anterior: en 1961 la producción de armas equivalió a cerca de la mitad de las inver siones de capital en el mundo entero (formación de capital bruto o inver siones netas más las amortizaciones continuas del capital fijo).[5]

La proporción de la producción de armas y el gasto militar en el pro ducto nacional bruto de Estados Unidos ha experimentado el siguiente desarrollo (tomando en cuenta sólo los gastos militares directos, no los in directos):[6]

1939:	1.5%	1950:	5.7%	1961:	9.3%
1940:	2.7%	1951:	13.4%	1962:	9.4%
1941:	11.1%	1952:	13.5%	1963:	8.8%
1942:	31.5%	1953:	13.6%	1964:	8.1%
1943:	42.8%	1954:	11.5%	1965:	7.6%
1944:	42.5%	1955:	9.9%	1966:	7.9%
1945:	36.6%	1956:	9.8%	1967:	9.1%
1946:	11.4%	1957:	10.2%	1968:	9.7%
1947:	6.2%	1958:	10.4%	1969:	9.0%
1948:	4.3%	1959:	9.7%	1970:	8.3%
1949:	5.0%	1960:	9.1%	1971:	7.5%

[4] Fritz Vilmar, *Rüstung und Abrüstung im Spätkapitalismus*, cit., p. 28.

[5] Naciones Unidas, *The Economic and Social Consequences of Disarmament*, Nueva York, 1962, p. 3.

[6] El gasto militar directo excluye los beneficios de los veteranos lo mismo que los gastos de la NASA. Las cifras correspondientes a los años 1952-65 están tomadas de: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *The National Income and Products of the USA 1929-1965*. Las de 1965 en adelante proceden del número anual de *Statistical Abstracts of the USA*. Las cifras que se refieren a antes de 1952 son de T. N. Vance, *The Permanent War Economy*, cit., p. 8. La serie de Vance no es completamente comparable con las estimaciones oficiales y, a partir de 1941, puede estar aproximadamente 1.5% anual por encima de las cifras calculadas por el Departamento de Comercio de Estados Unidos. De 1960 en adelante, deben incluirse las inversiones de la NASA, que a partir de 1963 añadirían aproximadamente un 0.5 a 0.7% anual del PNB a las cifras mencionadas.

Los gastos militares en los demás Estados imperialistas en el periodo posterior a la segunda guerra mundial se pueden estimar como sigue:

Gastos militares corrientes como % del PNB a precios corrientes[7]

	1950	*1955*	*1960*	*1965*	*1970*
Gran Bretaña	6.3%	7.7%	6.3%	5.9%	4.9%
Francia	5.8%	4.9%	5.4%	4.0%	3.3%
Alemania occidental	4.5%	3.3%	3.2%	3.9%	3.2%
Italia	3.2%*	2.8%	2.5%	2.5%	3.6%

* 1951

Gastos militares, promedio porcentual del cambio anual 1950-70 (precios constantes)

Estados Unidos	+6.2%
Japón	+3.9%*
Gran Bretaña	+1.3%
Francia	+4.2%
Alemania occidental	+5.8%
Italia	+4.1%

* 1951-70

Lo que debemos hacer ahora es investigar los efectos de este enorme gasto militar sobre el desarrollo de la economía del capitalismo tardío en su conjunto. El método más seguro consiste probablemente en analizar la dinámica de las contradicciones o dificultades internas más importantes del desarrollo del modo de producción capitalista a la luz de un presupuesto armamentista permanente y sustancial. A este fin debemos convertir el esquema de reproducción de Marx, que opera con dos sectores —sector I: medios de producción; sector II: bienes de consumo— en un esquema con tres sectores, añadiendo a estos dos sectores un tercer sector que produce medios de destrucción.[8] Esta distinción se justifica

[7] Los informes nacionales de la OECD, calculados a partir de datos de los cuadros por país sobre el PNB y el gasto militar; *World Armaments and Disarmaments*, anuario SIPRI, 1972, tablas 4.4 y 4.9.

[8] Michael Tugan-Baranovsky fue el primero en hacer uso del sector III en su libro *Studien zur Theorie und Geschichte der Handelkrisen in England*, publicado en 1901. Sin embargo, restringió su aplicación a la producción de bienes de lujo (el consumo improductivo de los capitalistas) y al caso de la reproducción simple. En nuestro *Tratado de economía marxista* utilizamos el sector III como el sector de los armamentos para mostrar la posibilidad de una reproducción regresiva. En beneficio de la claridad conceptual debemos subrayar que ese sector III se limita

porque el sector III, a diferencia de los otros dos sectores, produce mercancías que no entran en el *proceso* de reproducción de los elementos materiales de la producción (remplazando y ampliando los medios de producción y la fuerza de trabajo consumidos) y además no son intercambiables con estos elementos, como ciertamente es el caso por ejemplo, de los bienes de consumo absorbidos improductivamente por la clase capitalista y sus servidores.

I. LA PRODUCCIÓN ARMAMENTISTA Y LAS DIFICULTADES DE LA REALIZACIÓN

La creciente composición orgánica del capital en el sector I y en el II conduce a dificultades de realización, pues con el progreso técnico el poder de compra (la suma de los salarios) de bienes de consumo creados en la producción de los medios de producción se eleva más lentamente que la demanda de medios de producción engendrada en la producción de los bienes de consumo. El poder de compra de medios de consumo creados en el sector I no es suficiente para realizar el valor mercantil total de las mercancías producidas por el sector II pero que no circulan dentro de éste. A menos que estos bienes de consumo sean vendidos a su valor —en otras palabras, a menos que la plusvalía sea redistribuida hacia el sector I a expensas del sector II—,[9] quedará un residuo invendible de bienes de consumo, como lo demuestran los conocidos esquemas de Tugan-Baranovsky y Otto Bauer. Por su parte, Rosdolsky lo planteó así:

> Esto es un corolario del hecho de que con una creciente composición orgánica del capital se emplean menos obreros y por consiguiente el consumo social no puede ampliarse del modo requerido para absorber todo el producto mercantil del sector II. Desequilibrios similares ocurrirán necesariamente si hay un crecimiento en la tasa de plusvalía o si la parte acumulada de la nueva plusvalía creada es mayor que en los periodos de producción anteriores. En estos casos, también, el progreso armónico de la reproducción ampliada previsto por los esquemas se hace imposible, pues las desproporciones en las relaciones de intercam-

estrictamente a los armamentos (armas y municiones) y no incluye todo el gasto militar en un sentido contable. Si el ejército compra frazadas o cuarteles para sus soldados, obviamente está comprando mercancías hechas por los sectores I y II, y no mercancías del sector III. Si, por el contrario, se compran máquinas para la producción de armas y los trabajadores empleados en la industria armamentista compran bienes de consumo con sus salarios, entonces se está cambiando capital constante y variable del sector III por mercancías de los sectores I y II. Nuestro análisis se refiere a los efectos de este intercambio sobre la circulación social general, no a los efectos del presupuesto militar en y por sí mismo.

[9] Marx excluyó explícitamente estas hipótesis en su tratamiento de la reproducción: véase *El Capital*, cit., t. II, pp. 363 ss.

cambio entre los dos sectores causadas por el progreso técnico destruirán necesariamente su proporcionalidad anterior.[30]

¿Podrá el surgimiento del sector III, entonces, trascender estas dificultades de la realización o restablecer la proporcionalidad entre los sectores I y II a pesar de la creciente composición orgánica del capital?

El sector III sólo podría lograr lo anterior si $IIc + IIp\beta + IIIc + IIIp\beta = Iv + Ip\alpha + Ip\gamma + IIIv + IIIp\alpha + IIIp\gamma$ (en donde la plusvalía está dividida en una porción α que se consume improductivamente, una porción β que es acumulada en capital constante y una porción γ que es acumulada en capital variable). Sabemos, sin embargo, que con una creciente composición orgánica del capital $IIc + IIp\beta$ será mayor que $Iv + Ip\alpha + Ip\gamma$ (ésta es la razón misma de la existencia de un residuo invendible de bienes de consumo). Para que la fórmula equilibradora resultara operativa, $IIIv + IIIp\alpha + IIIp\gamma$ tendría, por tanto, que ser mayor que $IIIc + IIIp\beta$, en otras palabras, *el sector reproductor de armas tendría que caracterizarse, a la larga, por una declinante composición orgánica del capital.* Obviamente, esto es normalmente imposible (con la excepción, tal vez, de la fase final de una guerra destructiva). Esto prueba que una industria armamentista no puede constituir la solución para las dificultades de la realización provocadas por el incremento de la composición orgánica del capital.

Tomemos los ejemplos numéricos de los esquemas de Bauer. Para el primer ciclo de producción tenemos el siguiente valor de las mercancías en los dos sectores:

I: $120\,000c + 50\,000v + 50\,000p = 220\,000$ I
II: $80\,000c + 50\,000v + 50\,000p = 180\,000$ II

Bauer supone que el 75% de la plusvalía de cada uno de los dos sectores (37 500 unidades de valor) es consumido improductivamente por los capitalistas, que 10 000 unidades se acumulan en capital constante adicional y 2 500 en capital variable adicional.[31] El sistema está en equilibrio, pues el sector II compra $80\,000c + 10\,000p\beta = 90\,000$ del sector I, al cual le vende simultáneamente $50\,000v + 37\,500p\alpha + 2\,500p\gamma = 90\,000$. Si la tasa de plusvalía y el consumo improductivo de los capitalistas permanecen constantes, entonces el valor de las mercancías en el segundo ciclo de producción tendrá las siguientes proporciones:

I: $130\,000c + 52\,500v + 52\,500p = 235\,000$ I
II: $90\,000c + 52\,500v + 52\,000p = 195\,000$ II

[30] Rosdolsky, *Zur Entstehungsgeschichte,* cit., p. 358.
[31] Otto Bauer, "Die Akkumulation des Capitals", en *Die Neue Zeit,* vol. 31/1, 1913, p. 836.

El sistema, por tanto ha sido sacado de equilibrio ahora, pues aunque el sector II tendría que comprar $90\,000c$ + más de $12\,000p\beta$ (esto es, más de 102 000 unidades de valor en su conjunto) del sector I para asegurar un crecimiento ulterior de la composición orgánica del capital, sólo puede vender a este departamento $52\,000v + 37\,500p\alpha$ + menos de $3\,000p\gamma$, esto es, menos de 93 000 unidades de valor en su conjunto. De este modo viene a quedar un residuo invendible de aproximadamente 10 000 unidades de valor de bienes de consumo. En el esquema de Bauer, este residuo desaparece porque una parte de la plusvalía realizada en el sector II en el primer ciclo se acumula en el sector I en el segundo (en otras palabras, el valor de las mercancías producido en el sector II se realiza totalmente sólo porque es conservado considerablemente más bajo de lo que sería en el caso de un proceso normal de acumulación en este sector).[12]

Si buscamos una solución a las dificultades de la realización de plusvalía en el surgimiento de un sector III (la producción de bienes de destrucción) en lugar de buscarla en los esquemas de Bauer, los cuales contradicen la lógica de los esquemas de la reproducción ampliada de Marx, entonces encontraremos tal solución sólo si el valor de las mercancías de los tres sectores se desarrolla aproximadamente de la manera siguiente en el segundo ciclo de producción:

$$\begin{aligned}
\text{I:}\quad & 126\,000c + 51\,500v + 51\,500p = 229\,000\ \text{I} \\
\text{II:}\quad & 86\,000c + 51\,500v + 51\,500p = 189\,000\ \text{II} \\
\text{III:}\quad & 4\,000c + 1\,000v + 7\,000p = 12\,000\ \text{III}
\end{aligned}$$

Las condiciones de una tasa de plusvalía constante y un consumo improductivo constante por los capitalistas se conservan en esta hipótesis para los sectores I y II. Ahora el sector II vende al sector I bienes de consumo por un valor de $51\,000v + 37\,500p\alpha + 4\,000p\gamma$. Simultáneamente, vende bienes de consumo por un valor de $4\,000v + 3\,375p\alpha + 125p\gamma$ al sector III. De este modo el monto total de los valores de las mercancías realizado fuera del sector II llega a 100 500 unidades de valor. A cambio de estas unidades de valor, el sector II compra las 86 000 unidades de valor que necesita para remplazar a c y las 10 000 necesarias para acumular los medios de producción adicionales. Por medio de los impuestos, el Estado extrae 4 500 unidades de la plusvalía realizada por el sector II y las usa para comprar 4 500 unidades de medios de destrucción del sec-

[12] "Esa hipertrofia de la producción de medios de producción, sin un aumento correspondiente del consumo social, es el resultado inexorable del esquema de Bauer, pero ciertamente no es compatible con el espíritu de la teoría de Marx. Después de todo, Marx subrayaba que 'la producción de capital constante nunca es un fin en sí misma, sino que se da porque se necesita más capital constante en las esferas de producción cuyos productos entran en el consumo individual'." Rosdolsky, op. cit., p. 592.

por III. El sector I vende 86 000 + 10 000 unidades de valor de medios de producción al sector II y 4 000 + 500 unidades de valor de medios de producción al sector III. Por las 100 500 unidades de valor realizadas a través de esta venta, el sector I compra 51 000 bienes de consumo del sector II para reproducir la fuerza de trabajo gastada en la producción de los medios de producción, 37 500 bienes de consumo para el consumo improductivo de los capitalistas y 4 000 bienes de consumo como equivalente para la acumulación de capital variable adicional. El Estado deduce como impuestos 7 500 unidades de la plusvalía realizada en el sector I para comprar 7 500 medios de destrucción. El valor total de los medios de destrucción producidos en el sector III se realiza, por tanto, a través de esta doble deducción de impuestos de 4 500 + 7 500.

Este ejemplo numérico revela que el surgimiento de un "sector armamentista permanente" sólo puede resolver el problema de la realización del valor de las mercancías (la plusvalía) producidas en el sector II bajo una precondición adicional *que el total del poder de compra necesario para comprar armas y bienes destructivos sea deducido del total de la plusvalía, dejando intactos los salarios de la clase obrera.*

Desde el punto de vista de la lógica del modo de producción capitalista, ninguna de estas precondiciones tiene sentido. En circunstancias normales es impensable que una composición orgánica del capital más baja que la de los sectores I y II pueda prevalecer en forma permanente en el sector armamentista, sobre todo, como se puede apreciar en las fórmulas algebraicas anteriores, cuando se trata de una composición orgánica que descienda en la misma proporción en que se eleva la del sector II. Más impensable es aún que los capitalistas hayan de organizar la producción de armas con el objeto de incrementar la suma social de los salarios en lugar de tratar de disminuirla.

Tal incremento, sin embargo, está lógicamente oculto en la idea de una "solución" del problema de la realización por medio de la industria armamentista. Pues, si comparamos el segundo ciclo de producción sin el sector armamentista con el segundo ciclo de producción que sí lo incluye, vemos que el total de la suma de salarios se ha elevado de 105 000 a 107 000 a pesar de que el valor de los productos sigue constante en 430 000. Con el objeto de producir el mismo valor, los capitalistas han pagado más salarios, aun cuando vaya a contrapelo de toda la lógica del modo de producción capitalista. Lo cual tampoco debe sorprendernos, pues, después de todo, la dificultad de la realización sólo se puede resolver en última instancia por medio del incremento de la demanda monetariamente efectiva de *bienes de consumo*. El hecho de que tal desarrollo no corresponde a la realidad histórica, como tampoco corresponde a la lógica analítica, no es necesario demostrarlo aquí. Hemos mostrado ya ampliamente en el capítulo V que el fascismo, la economía de guerra y la economía de la posguerra estuvieron acompañadas por una reducción sustancial

de la parte del producto nacional bruto correspondiente al consumo de los obreros productivos, esto es, por un aumento considerable de la tasa de plusvalía. Consecuentemente, una industria armamentista permanente es incapaz de resolver el problema de la realización inherente al modo de producción capitalista cuando el progreso técnico va en aumento. Los debates habituales en torno a la cuestión de si los gastos en armamentos equivalen realmente a una "deducción de salarios" o a una "deducción de plusvalía" tienen su origen en una forma metodológicamente incorrecta de formular el problema: intentan abarcar un movimiento, un cambio, con categorías estáticas. Desde un punto de vista *formal*, toda "deducción" *duradera* de los salarios constituye un aumento de la plusvalía. De ahí que tanto las deducciones directas de los salarios como la alienación directa de plusvalía para financiar la carrera armamentista signifiquen, indiferentemente de su forma, que dichos gastos armamentistas son financiados con plusvalía. Tal fórmula, por consiguiente, no nos dice nada sobre la *dinámica* del proceso, pues deja sin respuesta la pregunta de si los impuestos que financian el presupuesto armamentista han alterado la relación total entre la plusvalía y la suma de los salarios, y si lo hacen, en qué dirección. La pregunta correcta, por tanto, tiene que ver con el *cambio en la relación entre los salarios y la plusvalía*, en otras palabras, *el desarrollo de la tasa de plusvalía* que se deriva de los gastos en armamentos. Si estos gastos conducen a un descenso de la parte correspondiente a los salarios netos (el consumo de los trabajadores) en el ingreso nacional, entonces, los gastos en armamentos se financian, indudablemente, "a expensas de la clase obrera", es decir, a costa de un descenso relativo de los salarios. Si el aumento de los impuestos militares sobre los salarios conduce a una reducción duradera de los salarios reales en cuanto proporción de los salarios brutos, podemos incluso hablar de un descenso del valor de la mercancía fuerza de trabajo, ya que este valor está representado, después de todo, sólo por el conjunto de mercancías que son compradas por los salarios para la reproducción de la fuerza de trabajo y no por la categoría de "salarios brutos", que no es pertinente al consumo de los trabajadores.

A este respecto, Tsuru, Baran y Sweezy, así como Kidron, se equivocan al ver en los gastos militares un simple "impuesto a la plusvalía" o "un gasto del producto social excedente".[118] Rosa Luxemburgo, al contrario, estaba muy en lo cierto cuando en su análisis de la carrera armamentista escribió lo siguiente:

> Una parte de la cantidad de dinero empleado en la circulación del capital variable sale de la órbita de esta circulación y constituye, en manos

[118] Shigeto Tsuru, *¿A dónde va el capitalismo?*, Barcelona, 1967, p. 31; Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *El capital monopolista*, cit., p. 143 s; Michael Kidron, *Western Capitalism since the War*, Londres, 1968, p. 39.

del Estado, una nueva demanda. El hecho de que, desde el punto de vista de la técnica tributaria, el proceso ocurra de otro modo, es decir, que el importe de las contribuciones indirectas es adelantado, de hecho, al Estado por el capital, y sólo vuelve a los capitalistas en la venta de mercancías al consumidor, no influye para nada en el aspecto económico del proceso. Económicamente, lo que importa es que la suma de dinero que actuaba de capital variable, primero sirva de puente para el cambio entre capital y trabajo, para pasar después, en parte, de manos del obrero a manos del Estado en forma de impuesto durante el cambio que se verifica entre el trabajador como consumidor y el capitalista como vendedor de mercancías. La suma de dinero lanzada por el capital a la circulación cumple primeramente su función, en el cambio con el trabajo. Después comienza, en manos del Estado un nuevo curso: en calidad de poder de compra extraño, que está fuera del capital y del obrero; que se dirige a nuevos productos, a una rama particular de la producción; que no sirve para el sostenimiento de la clase capitalista, ni para el sostenimiento de la clase obrera, y en la que, por tanto, el capital halla una ocasión, tanto de engendrar plusvalía, como de realizarla. Antes, cuando nos referíamos al empleo de las contribuciones indirectas sacadas al obrero, para pagar sueldos a los funcionarios del Estado y para los gastos del ejército, se vio que el "ahorro" en el consumo de la clase obrera conduce económicamente a que los capitalistas carguen sobre los obreros los gastos del consumo personal del séquito de la clase capitalista, reduzcan la parte del capital destinado al capital variable, con objeto de dejar en la misma proporción plusvalía libre para fines de capitalización. Ahora vemos cómo el empleo de los impuestos sacados al obrero para la elaboración de material de guerra, ofrece al capital una nueva posibilidad de acumulación.

Prácticamente, el militarismo, sobre la base de los impuestos indirectos, actúa en ambos sentidos: asegura, a costa de las condiciones normales de vida de la clase trabajadora, tanto el sostenimiento del órgano de la dominación capitalista —el ejército permanente— como la creación de un magnífico campo de acumulación para el capital.[14]

[14] Rosa Luxemburgo, *La acumulación de capital*, ed. cit., pp. 360-61. La suposición de que los ingresos fiscales del Estado provienen *exclusivamente* de las deducciones sobre los salarios debe rechazarse, por supuesto, como irrealista. Los impuestos gravan tanto a los salarios como a la plusvalía, y sólo el modo concreto como disminuyen estos ingresos —en otras palabras, como modifican los impuestos la relación entre la plusvalía y los salarios— puede indicarnos si los gastos en armamento han reducido el salario relativo o no. Marx afirmó expresamente que el gasto estatal a través de los impuestos se cubre con parte de la suma de los salarios y la plusvalía. Cf. *Teorías sobre la plusvalía*, cit., t. I, p. 263; *El Capital*, cit., t. I, p. 638. Heininger comenta que "el Estado se apropia diversas fuentes de ingresos (a saber, las ganancias, los salarios y el producto excedente de los productores de mercancías simples)" y las utiliza "para una forma particular de

Si lo anterior es cierto y simultáneamente aceptamos la concepción de Rosdolsky, basada en los esquemas de Tugan-Baranovsky y Bauer (y en la lógica interna del modo de producción capitalista), de que el problema de la realización siempre reside en última instancia en la dificultad de realizar la plusvalía congelada en las mercancías del sector II, entonces es evidente que una industria armamentista permanente no puede resolver *esta* dificultad.

II. LA PRODUCCIÓN ARMAMENTISTA Y LA TENDENCIA DESCENDENTE DE LA TASA DE GANANCIA

La dificultad de la acumulación inherente al desarrollo del modo de producción capitalista reside en última instancia en la tendencia descendente de la cuota general de ganancia como consecuencia del incremento de la composición orgánica del capital. ¿Puede una industria armamentista permanente resolver esta dificultad? Obviamente, sólo si se cumplen las dos condiciones siguientes.

En primer lugar, si el sector III tiene una composición orgánica del capital más baja que la de los sectores I y II y si por consiguiente, una industria armamentista permanente reduce la composición orgánica socialmente media del capital. En condiciones capitalistas normales, esta hipótesis es completamente irreal; por el contrario, la composición orgánica del capital en el sector III es normalmente más alta que el promedio social. Es equivalente a la composición de los sectores de la industria pesada del sector I que operan con las máquinas más costosas. No se puede decir, tampoco, que los gastos armamentistas permanentes hayan de reducir el precio del capital constante.

La segunda condición es que el surgimiento del sector III conduzca a un aumento permanente en la tasa de plusvalía en comparación con su nivel normal antes de que este sector existiera. Aquí, a su vez, debemos distinguir dos casos:

a] *La tasa de plusvalía en el sector III se eleva tan por encima de la media social que contribuye a un aumento en esta última.* Esto sucedería, por ejemplo, si el segundo ciclo de producción de los esquemas de valor que hemos usado anteriormente tomaran la siguiente forma:

$$\begin{aligned}
\text{I:}\quad & 126\,000c + 51\,500v + 51\,500p = 229\,000\ \text{I} \\
\text{II:}\quad & 86\,000c + 51\,500v + 51\,500p = 189\,000\ \text{II} \\
\text{III:}\quad & 4\,000c + 1\,000v + 7\,000p = 12\,000\ \text{III}
\end{aligned}$$

consumo estatal parasitario [...] en el interés exclusivo de clase de la oligarquía financiera". Horst Heininger, *Zur Theorie des staatsmonopolistischen Kapitalismus*, p. 119 s.

En otras palabras, si hubiera un cambio en la forma original del sector III: $4\,000c + 4\,000v + 4\,000p = 12\,000$. En tal caso la tasa social de ganancia se habría elevado de 33.3% a 34.4%, es decir, el descenso de la tasa de ganancia del primero al segundo ciclo sin la industria armamentista (del 33.3% al 32.4%) se habría convertido en un ascenso de la tasa de ganancia gracias al sector armamentista III del 33.3% al 34.4%. El volumen relativamente pequeño de este aumento se debe solamente al hecho de que el sector armamentista representa todavía sólo una porción muy pequeña del producto social (menos del 3% en nuestro ejemplo). Si el tamaño del "presupuesto armamentista permanente" es incrementado significativamente (digamos a un 10% o 15% del producto nacional bruto) el incremento de la tasa social de ganancia derivado del aumento en la tasa de plusvalía en el sector III sería mucho más pronunciado.

Obviamente, un incremento tan extraordinario en la tasa de plusvalía en el sector III no podría ser el resultado de un aumento en la plusvalía relativa. Este último se deriva de un aumento en la productividad del trabajo en el sector II, en otras palabras, de una reducción en el *valor* de la mercancía fuerza de trabajo (que no hay que confundir con los salarios reales) debido a que un conjunto particular de bienes de consumo se puede producir ahora en una fracción menor de la jornada de trabajo, haciendo mayor así la duración del plustrabajo. Un aumento en la plusvalía relativa no puede, por tanto, ser nunca una característica específica del sector III, pero sí determinaría el valor de la mercancía fuerza de trabajo para toda la industria.

De lo que se trata, pues, en nuestro ejemplo numérico es de un aumento en la tasa de plusvalía en el sector III debido a que la fuerza de trabajo ocupada en este sector ha sido pagada o "comprada" *muy por debajo de su valor*. Nuevamente, bajo condiciones capitalistas "normales" tal discrepancia es imposible. Se da sólo en un caso excepcional: cuando la producción del sector III es llevada a cabo *no* por trabajadores "libres" sino por trabajo esclavo (prisioneros de todo tipo), como en la fase final de la economía de guerra hitleriana. La consecuencia de "pagar" la fuerza de trabajo muy por debajo de su valor sólo puede ser un rápido descenso en la intensidad y la productividad del trabajo.[25] El resultado es una lógica que es completamente ajena a la acumulación capitalista normal y a la reproducción ampliada, *una lógica de reproducción descendente*, en que la ruinosa depredación de la mercancía fuerza de trabajo y después la ruinosa depredación del capital social fijo, a causa de una hipertrofia del sector III, conduce a la *destrucción* de los elementos materiales de la reproducción ampliada.

b] El aumento mismo del sector III o de la producción armamentista

[25] Rosa Luxemburgo entendió esto y lo predijo. Véase su nota de la p. 361 de *La acumulación de capital*.

permanente eleva la tasa social media general de plusvalía (por tanto no la tasa de plusvalía del sector III en particular). Dado que el establecimiento del sector III no puede, por sí mismo, aumentar la producción de plusvalía relativa, esta condición sólo puede cumplirse si la producción armamentista permanente es financiada por medio de una disminución relativa del valor de la mercancía fuerza de trabajo (si, por lo tanto, los salarios reales y el consumo físico de los trabajadores son más bajos de lo que serían sin los impuestos pagados por los trabajadores para financiar la producción de armas). Éste es el caso normal de los gastos capitalistas armamentistas, si éstos se financian en una medida considerable por medio de impuestos a los salarios y de imposiciones fiscales indirectas (un aumento en el precio de los bienes de consumo).

Pero aquí hay una cortapisa inmediata. La economía armamentista, como ya lo hemos subrayado, tiene por su propia naturaleza una composición orgánica del capital más alta que la media social en los sectores I y II. En consecuencia, el presupuesto armamentista permanente tiene normalmente un *efecto contradictorio* sobre la tasa de ganancia media social. Al elevar la composición orgánica media de capital, *acelera* la tendencia descendente de la tasa de ganancia. Pero al determinar un aumento en la tasa de plusvalía mediante la elevación de los impuestos a los salarios y de los precios de los bienes de consumo, *frena* esta misma tendencia descendente de la tasa de ganancia. Los dos efectos pueden neutralizarse mutuamente, de modo que al final —una vez más bajo condiciones capitalistas "normales"— el desarrollo de una industria armamentista permanente tendería a ser neutral en su efecto sobre las fluctuaciones de la tasa media de ganancia. Sólo bajo las condiciones "anormales" de una economía de guerra y/o fascismo, o de atomización de la clase obrera, puede el desarrollo del sector III causar una elevación tan pronunciada de la tasa de plusvalía (con *presiones reductivas* —relativas o absolutas— *sobre los salarios* a pesar de un alto nivel de empleo) que logre más que mantenerse al paso con el incremento en la composición orgánica del capital que su propia existencia ha creado.[16]

Si, en lugar del segundo ciclo de producción:

$$\left.\begin{array}{l} \text{I:}\ 130\,000c + 52\,500v + 52\,500p = 235\,000\ \text{I} \\ \text{II:}\ \ 90\,000c + 52\,500v + 52\,500p = 195\,000\ \text{II} \end{array}\right\} 430\,000$$

suponemos el siguiente segundo ciclo de producción que incluya al sector III:

[16] Es cierto que puede lograr esto *indirectamente*, mediante la aceleración de la innovación tecnológica en general, lo que también resulta en un aumento acelerado de la productividad del trabajo en el sector II. Véanse los capítulos V, VII y VIII.

$$\left.\begin{array}{rl} \text{I:} & 126\,000c + 50\,000v + 52\,000p = 228\,000\ \text{I} \\ \text{II:} & 84\,000c + 50\,000v + 52\,000p = 186\,000\ \text{II} \\ \text{III:} & 10\,000c + 2\,500v + 3\,500p = 16\,000\ \text{III} \end{array}\right\} 430\,000$$

que siga a un primer ciclo de producción con el siguiente producto valor:

$$\left.\begin{array}{rl} \text{I:} & 120\,000c + 50\,000v + 50\,000p = 220\,000 \\ \text{II:} & 80\,000c + 50\,000v + 50\,000p = 180\,000 \end{array}\right\} 400\,000$$

entonces, aunque la composición orgánica social del capital ha subido de 2 a 2.14, la tasa general de ganancia simultáneamente ha permanecido constante en 33.3%.

$$\frac{100\,000p}{200\,000c + 100\,000v}$$ en el primer ciclo de producción.

$$\frac{107\,500p}{220\,000c + 102\,500v}$$ en el segundo.

Lo anterior resulta del hecho de que la tasa de plusvalía se ha elevado de 100% a 104% debido a que los salarios nominales han sido recortados en el equivalente de 5 000 unidades de valor por medio de impuestos para financiar la compra de bienes militares por el Estado, en lugar de bienes de consumo por los trabajadores. Mientras más grande sea el volumen del sector III y más rápido sea el crecimiento de la composición orgánica media social del capital, más marcado tendrá que ser este aumento en la tasa de plusvalía sin una elevación en la plusvalía relativa, a fin de contrarrestar la caída vertical, de otro modo inevitable, de la tasa media de ganancia. Esto significaría rápidamente una caída *absoluta* de la suma de salarios, que puede considerarse improbable, si no imposible, con un empleo *creciente* bajo condiciones "normales".

Por ejemplo, si el total del capital constante social aumenta en un 15% del segundo al tercer ciclo de producción, o de 220 000 unidades de valor a 235 000, mientras que el valor del producto social total se eleva sólo en un 7.5% de 430 000 a 462 250, entonces el total del capital variable tendrá que *bajar* de 102 500 a 93 755 si se quiere mantener la tasa media de ganancia constante al nivel de 33.3%. El valor mercantil producido tendría que asumir, más o menos, la forma siguiente:

$$\left.\begin{array}{rl} \text{I:} & 138\,000c + 44\,387.5v + 54\,737.5p = 287\,125\ \text{I} \\ \text{II:} & 90\,000c + 44\,387.5v + 54\,737.5p = 189\,125\ \text{II} \\ \text{III:} & 25\,000c + 5\,000\ v + 6\,000\ p = 36\,000\ \text{III} \end{array}\right\} 462\,250$$

Aquí no habría ocurrido un descenso absoluto en la suma total de salarios en términos de valor, pero la porción de los salarios nominales extraída de los trabajadores por medio de impuestos y aumentos de precios habría elevado a 21 700 unidades de valor, es decir, a aproximadamente un 20% de la suma de salarios lograda sin esta extorsión. Es obvio que tal estado de cosas es difícilmente posible, como no sea con el fascismo desembozado y la completa atomización de la clase obrera.

¿Cómo juzgar entonces la pretención del economista británico Michael Kidron en el sentido de que el gasto armamentista facilita, a la larga, el proceso de acumulación al frenar la tendencia al descenso de la tasa de ganancia? El argumento de Kidron es el siguiente:

> El modelo de Marx es un sistema cerrado, en el que toda la producción regresa como insumos en forma de bienes de inversión o bienes salariales. No hay filtraciones. Sin embargo, en principio, una filtración podría aislar el impulso a crecer de sus consecuencias más importantes... Si los bienes de "capital intensivo" fueran extraídos, el incremento sería más lento y —dependiendo del volumen y la composición de la filtración— incluso podría detenerse o invertirse. En tal caso no habría un descenso en la tasa media de ganancia, ninguna razón para esperar recesiones cada vez más severas, etcétera. El capitalismo nunca ha formado un sistema cerrado en la práctica. Las guerras y las crisis han destruido inmensas cantidades de productos. Las exportaciones de capital han desviado o congelado otras enormes cantidades por largos periodos de tiempo. Desde la segunda guerra mundial, mucho se perdió al filtrarse hacia la producción de armas. Cada una de estas filtraciones ha actuado como un freno para la elevación de la composición orgánica general del capital y el descenso de la tasa de ganancia.[17]

La vaga categoría de "filtraciones" confunde diversos fenómenos diferentes. Las crisis destruyen el capital mediante la *desvalorización* y el capital desvalorizado obviamente significa (con una tasa de plusvalía constante) tasas de ganancia incrementadas. En general, las guerras no desvalorizan el capital en modo alguno (excepto las guerras perdidas, e incluso en ese caso como resultado de los efectos de la derrota). Las guerras sólo pueden considerarse como "filtraciones" que frenan la tendencia descendente de la tasa de ganancia si destruyen capital (es decir, *si lo destruyen físicamente*). Las exportaciones de capital sólo frenan la tendencia descendente de la tasa de ganancia si son invertidas en países con una composición orgánica media de capital más baja. En otras palabras, en todos estos casos no hay ninguna "filtración" misteriosa, sino solamente e

[17] Michael Kidron, "Maginot Marxism", en *International Socialism*, n. 36, p. 33.

básico aumento en la tasa de ganancia como resultado de una reducción en la composición orgánica del capital, incluyendo la destrucción de capital (la destrucción del valor, con o sin destrucción física).

Cuando Kidron aplica la noción de "filtración" a los armamentos, es evidente que confunde el *proceso de producción* (como un proceso combinado de trabajo y de valorización) y el *proceso de reproducción* (que no constituye una unidad de los procesos de la realización de la plusvalía, la acumulación de capital y el regreso de todas las mercancías producidas al proceso de producción). Cuando el capital invertido en las diversas ramas de la producción ha sido valorizado y las mercancías en su posesión han sido vendidas a su precio de producción, la plusvalía de este capital ha sido realizada *independientemente* de que las mercancías vendidas entren o no en el *proceso de reproducción*. En este caso, no tenemos ninguna "desvalorización". El plustrabajo (masa de plusvalía) generado por el proletariado en la producción de "bienes suntuarios" o armamentos entra en la distribución de la plusvalía social total en la misma medida que el plustrabajo gastado en la producción de medios de producción o de bienes de consumo para la reconstitución de la fuerza de trabajo.

Para que la comparación de Kidron entre la producción de armamentos, por un lado, y las crisis, guerras o exportaciones de capital a los países subdesarrollados, por otro lado, tuviera cualquier validez, sería necesario demostrar que esta producción representa una inversión de capital con una composición orgánica de capital más baja que en los casos de los sectores I y II.[18] Por supuesto que Kidron no puede probar semejante tesis. Por esta razón, su aserto de que la fabricación permanente de armamentos frena el ascenso de la composición orgánica del capital y por lo tanto, el descenso de la tasa de ganancia, es del todo vacuo.[19] En su libro *Western Ca-*

[18] Éste sería el significado de la observación de Kidron: "en la medida en que se grava al capital para sostener los gastos en armamento, se le priva de recursos que podrían dedicarse a una mayor inversión... Dado que un resultado obvio de ese gasto es el alto nivel de empleo, el efecto desalentador (?) de esos impuestos no es inmediatamente aparente. Pero no falta. Si se dejara que el capital invirtiera todas sus ganancias antes de ser gravadas, y el Estado creara demanda (?) como y cuando es necesaria, las tasas de crecimiento serían mucho más altas (!)" (p. 39). Podemos concederle a Kidron el descubrimiento verdaderamente asombroso de que la economía armamentista es un factor que *frena* el crecimiento capitalista tardío. En esta discusión general él se olvida del elemento *relación*. Sólo si la tasa de ganancia es más alta en la industria armamentista que en los sectores I y II puede el retiro de recursos económicos al sector III frenar la caída de la tasa media de ganancias. Sólo si la acumulación de capital en el sector III se desarrolla *a un ritmo más lento* que en los sectores I y II, este retiro significa que la tasa media de acumulación o de crecimiento será más lenta. La producción de bienes militares es producción capitalista de mercancías, llevada a cabo para obtener beneficios y de ninguna manera es una forma de destrucción de los valores o del capital.

[19] Harman sostiene que el flujo de capital hacia el sector III retira de los departamentos I y II un capital que habría aumentado la composición orgánica si se

pitalism Since the War, Kidron recurre a la autoridad en lugar de la prueba: se dice que Ladislaus von Bortkiewicz ha demostrado que la composición orgánica del capital en el sector III ("producción de lujo" en von Bortkiewicz) no tiene ninguna influencia en la tasa media social de ganancia.[20] En efecto, von Bortkiewicz hizo tal afirmación.[21] Ésta se basaba, sin embargo, en una comprensión errónea de la naturaleza de los precios de producción, que este autor confundía con los "precios en oro". En realidad los precios de producción no son para Marx, en modo alguno, "precios" en el sentido ordinario del vocablo (expresiones del valor de la mercancía en cantidades de oro y que fluctúan alrededor de ese valor bajo la influencia de la ley de la oferta y la demanda, es decir, los precios del mercado); para Marx, "precios de producción" son más bien sólo los resultados de la redistribución de la plusvalía social entre las diversas ramas de la producción. En efecto, von Bortkiewicz tuvo que descartar la tesis de Marx de que la suma de los precios de producción es igual a la suma de los valores; en otras palabras, su construcción hizo que el valor (las cantidades socialmente necesarias del trabajo gastado) "desapareciera" o "surgiera" en forma arbitraria y misteriosa en el proceso de la circulación de las mercancías y de la nivelación de la tasa de ganancia. De hecho estaba retrocediendo a una inconsistencia de la teoría del valor trabajo de Ricardo que Marx corrigió. Esta inconsistencia estaba relacionada con la insuficiencia del análisis ricardiano del valor mercantil y su falta de comprensión de la naturaleza del trabajo abstracto, creador de valor. Ricardo, partiendo de tal incomprensión, llegó a la conclusión falsa de que sólo un abaratamiento de *los medios de subsistencia de los trabajadores* podría pro-

le hubiera invertido allí. (Paul Sweezy afirma algo similar en *Teoría del desarrollo capitalista.* Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973, pp. 256-57.) Tiene mucha razón. Pero olvida que la inversión de este capital en el sector III también aumenta la composición orgánica en él. Cómo puede esto detener la caída de la tasa media de ganancia sigue siendo un misterio: Chris Harman, "The Inconsistencies or Ernest Mandel", en *International Socialism,* n. 41, p. 39. Cliff, que comparte sus ideas, pretende que una economía de guerra elimina los obstáculos de la producción capitalista y pospone las crisis de sobreproducción, al desvalorizar o destruir capital y desacelerar la acumulación (T. Cliff, *Russia. A Marxist Analysis,* p. 174). Otros representantes de la misma tendencia alegan que la plusvalía que se emplea para *comprar* armas no es plusvalía acumulada. Esto es, desde luego, correcto. Pero la plusvalía que se emplea para construir fábricas de armamento y para producir armas ciertamente es plusvalía acumulada. Después de todo, la *compra* de armas tiene que estar precedida por la *producción* de armas *como mercancías.* Este hecho elemental se les ha escapado a quienes se adhieren a la idea de una "economía armamentista permanente" como mecanismo para suprimir las contradicciones internas del modo capitalista de producción.

[20] M. Kidron, *Western Capitalism since the War,* pp. 46-47.

[21] L. von Bortkiewicz, "Zur Berichtigung der Grundlagen der theoretischen Konstruktion von Marx im Dritten Band des *Kapital,* en *Jahrbücher fur Nationalökonomie und Statistik,* julio de 1907, p. 327.

decir un aumento en la tasa de ganancia.[22] Sraffa, la segunda autoridad en que se apoya Kidron, ha caído en el mismo error de Ricardo.

En la *Historia crítica de la plusvalía,* Marx criticó explícitamente el pasaje de Ricardo citado por von Bortkiewicz para sostener su hipótesis. Marx cita primero el siguiente párrafo del capítulo VII de los *Principios* de Ricardo:

> A lo largo de esta obra toda me esforcé siempre por mostrar que la tasa de ganancia nunca puede aumentarse, como no sea por un descenso del salario, y que sólo puede haber un descenso permanente del salario a consecuencia de la disminución de los medios de subsistencia necesarios en que se invierte ese salario. Por lo tanto, si por la ampliación del comercio exterior, o por el perfeccionamiento de la maquinaria los alimentos y medios de subsistencia necesarios para el trabajador pueden llevarse al mercado a un precio reducido, la ganancia aumentará, *pero si las mercancías obtenidas a una tasa menor, por la ampliación del comercio exterior, o por el perfeccionamiento de las máquinas, son con exclusividad las mercancías que consumen los ricos, no habrá alteración alguna en la tasa de ganancia. La tasa del salario no resultará afectada, aunque el vino, los terciopelos, las sedas y otras mercancías costosas desciendan en un 50 por ciento, y por consiguiente, las ganancias seguirán invariables.*[23]

Y Marx hace el comentario siguiente:

> Es evidente que este pasaje tiene una redacción imprecisa. Pero aparte de este aspecto formal, las afirmaciones sólo son ciertas si se lee "tasa de plusvalía" en lugar de tasa de ganancia, y esto rige para el conjunto de su investigación de las plusvalía relativa. Aun en el caso de los artículos suntuarios, estos perfeccionamientos pueden elevar *la tasa general de ganancia, ya que la tasa de ganancia en estas esferas de produc-*

[22] Ricardo no entendió el doble carácter de la fuerza de trabajo como *preservadora de valor* y *creadora de valor.* Por ello no pudo, como tampoco Adam Smith, captar el problema de la distinción entre la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia. Esto lo llevó —como más tarde a Sraffa— a la conclusión consecuente de que sólo un aumento en el valor de la fuerza de trabajo (pero no en la composición orgánica del capital) podía hacer descender la tasa de ganancia (que para él era lo mismo que la tasa de plusvalía). La tasa de plusvalía, desde luego, aumenta y disminuye sólo como función del desarrollo del sector II (que produce bienes de consumo para los trabajadores, que sirven a la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo), si la jornada de trabajo y el valor de la mercancía fuerza de trabajo permanecen constantes. La tasa de ganancia, por el contrario, depende también del desarrollo de la composición orgánica del capital.

[23] C. Marx, *Teorías sobre la plusvalía*, ed. cit., t. II, pp. 361-62. (Subrayado nuestro.)

ción, lo mismo que en otras, participa en la nivelación de todas las tasas de ganancia en la tasa de ganancia media. Si en esos casos, a consecuencia de las influencias mencionadas, el valor del capital constante desciende en proporción al variable, o se reduce el periodo de rotación (es decir, que se produce un cambio en el proceso de circulación), se eleva la tasa de ganancia. Además, la influencia del comercio exterior se expone en forma muy unilateral. El desarrollo del producto hasta convertirse en mercancía es fundamental para la producción capitalista, y esto tiene una vinculación intrínseca con la expansión del mercado, la creación del mercado mundial, y por lo tanto, del comercio exterior.

A continuación Marx va a la raíz de los errores de Ricardo que fueron repetidos por Bortkiewicz y copiados después por Kidron:

A partir de una jornada de trabajo dada [...] la *tasa general de ganancia*, es decir, de *sobretrabajo*, está dada, ya que en término medio, los salarios son los mismos. A Ricardo le preocupa esta idea y confunde la *tasa general de plusvalía* con la *tasa general de ganancia*. [Von Bortkiewicz ni siquiera entendió la tasa general de plusvalía y alteró la tasa de plusvalía transformando los valores en precios en el proceso de circulación. E. M.] Yo ya mostré que con la misma *tasa general de plusvalía*, las *tasas de ganancia* de distintas ramas de la producción tienen que ser muy diferentes, si se quiere vender las mercancías en sus respectivos *valores*. La *tasa general de ganancia* se forma porque la plusvalía total producida se calcula sobre el capital total de la sociedad (de la clase de los capitalistas). Es decir, que cada capital, en cada rama determinada representa una *porción* de un capital total de la misma *composición orgánica* tanto en lo que se refiere al capital constante y variable como en lo relativo al capital circulante y fijo. [...] Es evidente que el surgimiento, realización, creación de la *tasa general de ganancia*, exige la *transformación de los valores* en *precios de costos distintos* de dichos valores. Ricardo, por el contrario, supone la identidad de valores y precios de costo, porque confunde la tasa de ganancia con la de plusvalía. Por lo tanto, no tiene la menor idea sobre el cambio general que se produce en los *precios* de las mercancías, a lo largo del establecimiento de una tasa general de ganancia, antes que pueda hablarse de ésta. Acepta esta tasa de ganancia como algo preexistente, que en consecuencia, inclusive desempeña un papel en su determinación del valor.[25]

Y Marx continúa:

Debido a su concepción, en todo sentido errónea, sobre la tasa de ganancia, Ricardo entiende mal la influencia del comercio exterior, cuando

[24] Ibid., p. 363. (Subrayado nuestro.)
[25] Ibid., pp. 372-73.

no se reduce de manera directa el precio de los alimentos de los trabajadores. No ve cuán enorme es la importancia que tiene para Inglaterra, por ejemplo, obtener materias primas más baratas para la industria, y que en ese caso, como lo mostré antes la *tasa de ganancia* se eleva *aunque desciendan los precios,* en tanto que, en el caso inverso, con *precios en aumento,* la tasa de ganancia puede descender, aunque el salario se mantenga igual en ambos casos. [...] La tasa de ganancia no depende del precio de cada mercancía, sino del volumen de sobretrabajo que puede realizarse con un capital dado. En otros lugares, Ricardo tampoco reconoce la importancia del *mercado,* porque no entiende la naturaleza del dinero.[26]

Para Marx, es el trabajo abstracto el que crea valor. Este trabajo es parte de la capacidad total de trabajo de la sociedad y produce una mercancía que, sin importar su valor de uso específico, encuentra su equivalente en el mercado porque satisface una necesidad social. Es completamente indiferente desde el punto de vista de la formación del valor que esta necesidad se origine en los obreros o en los capitalistas, en el Estado o en los productores no capitalistas. Por consiguiente, el volumen total de la producción de valor, independientemente del valor de uso específico de las mercancías individuales (y por lo tanto, independientemente también de su posición específica dentro del proceso de reproducción), está determinado por el volumen total de la producción de mercancías. La tasa social de ganancia depende así de la masa total de trabajo no pagado —plustrabajo— generado en la producción de mercancías por el capital social, *independientemente del sector en que esto ocurra.* Si un aumento en la composición orgánica del capital en un sector (por ejemplo, el de la fabricación de armas) conduce a un crecimiento de la suma total del capital en comparación con la masa constante de plustrabajo, el resultado será una caída de la tasa media de ganancia independientemente de la relación entre el consumo productivo y el improductivo o el consumo y la acumulación. Si una reducción en el capital constante o un aumento en la masa de plusvalía determina que las proporciones del valor del capital social agregado caigan en comparación con la masa total de plustrabajo que ha puesto en movimiento, la tasa social de ganancia se elevará independientemente de los cambios que en ese caso puedan haberse producido en las proporciones de las diversas categorías de valores de uso producidos. En este sentido, la expansión del sector III en la forma de producción de armas sólo puede incrementar (o disminuir la caída de) la tasa de ganancia, tanto si posee una composición orgánica de capital más baja que la de las otras ramas de la producción mercantil (lo que obviamente no es el caso) o si causa directa o indirectamente un ascenso de la tasa de plusvalía más

[26] Ibid., p. 376.

marcado que el que hubiera ocurrido sin su presencia (lo que es posible sólo bajo condiciones muy limitadas, como se demostró en las páginas anteriores).[27]

III. LA PRODUCCIÓN ARMAMENTISTA Y LAS DIFICULTADES DE LA VALORIZACIÓN DEL CAPITAL

Una tercera contradicción fundamental del modo de producción capitalista, que se presenta cuando éste ha logrado un cierto nivel de madurez, es la creciente dificultad de la valorización del capital, expresada en el fenómeno del *capital excedente* que no puede ser invertido ya productivamente. Esto ha sido evidente en los países capitalistas más desarrollados desde el comienzo de la era del imperialismo (el capitalismo monopolista) y llegó a ser particularmente prominente en los años 1913-40 (1945). Es en este contexto distintivo donde hay que ver la función específica de la industria armamentista, en contraste con las teorías que consideran los gastos armamentistas permanentes esencialmente como un recurso para resolver las dificultades de la realización o para frenar la caída de la tasa media de ganancia.

Supongamos que el producto social total en un periodo particular está representado por 400 000 unidades de valor, mientras que simultáneamente existen 60 000 unidades de valor en capital ocioso. La producción tiene la siguiente estructura de valor:

$$\left.\begin{array}{l} \text{I:}\ 120\,000c + 50\,000v + 50\,000p = 220\,000\ \text{I} \\ \text{II:}\ \ 80\,000c + 50\,000v + 50\,000p = 180\,000\ \text{II} \end{array}\right\} \quad 400\,000$$

Supongamos igualmente que de la plusvalía gastada improductivamente por los capitalistas, con un monto de $75\,000p$ (37 500 en cada departamento), 3 000 representan el interés recibido por el capital ocioso de 60 000 como su parte de la plusvalía total.[28] Ahora bien, si estos 60 000 se invierten

[27] Una crítica inteligente de la "solución" neorricardiana al llamado problema de la transformación (transformación de los valores en precios), propuesta por von Bortkiewicz y Sraffa, se encuentra en David Yaffe, "Value and Price in Marx's *Capital*", *Revolutionary Communist*, n. 1, enero de 1975.

[28] No podemos estudiar aquí la cuestión de por qué los dueños del capital productivo pueden ser forzados a ceder parte de la plusvalía que está en su poder a los propietarios de capital ocioso. Esta cuestión se relaciona con la compleja naturaleza de la división del trabajo dentro de la clase capitalista y las ventajas estructurales a largo plazo que deriva el capital productivo de esa operación. Supongamos, en beneficio de la simplicidad, que los capitalistas productivos pagan interés al capital ocioso porque lo tratan como un fondo social de reserva, al que pueden y tienen que recurrir en momentos de necesidad.

gradualmente en el sector III de tal modo que ellos mismos reciben la ganancia media del 33% (esto es, poniendo a trabajar a tal número de obreros que la masa de plusvalía se eleva en 20 000 unidades) ha habido obviamente, en lo que concierne a la clase capitalista, *una expansión económica*. El capital total invertido ha aumentado; el volumen de la producción mercantil y su valor ha aumentado; la masa de plusvalía producida ha crecido; el empleo ha aumentado; y el ingreso nacional es más alto que antes.

En la medida en que existen en la economía reservas disponibles que no se utilizan —y éste es el punto de partida de la "industria de armas permanente"— no se crea ningún problema particular por el valor de uso específico de las 80 000 unidades de valor adicionales (en otras palabras, por el hecho de que las mercancías producidas en el sector III no entran en la reconstrucción y la expansión del capital constante, ni tampoco sirven para reconstituir y ampliar la fuerza de trabajo vivo. Así pues, no hay nada de inevitable en cuanto a la ecuación $Ic + Iv + Ip = Ic + IIc + IIIc + \Delta c\ (I + II + III)$, pues el capital adicional usado en el sector III no tiene necesariamente que emplear medios de producción de *nueva creación*. Puede simplemente absorber las capacidades de producción ya existentes y no usadas plenamente (o reclamar para sí medios de producción de nueva creación mientras permite la producción continuada de medios de producción para el sector II a través de una utilización más plena de las capacidades de producción existentes o de la absorción de las existencias de materias primas). De esta suerte, un segundo ciclo de producción:

$$\begin{aligned} &\text{I:}\ 120\,000c + 50\,000v + 50\,000p = 220\,000\ \text{I} \\ &\text{II:}\ \ 80\,000c + 50\,000v + 50\,000p = 180\,000\ \text{II} \\ &\text{III:}\ \ 45\,000c + 15\,000v + 15\,000p = \ \ 75\,000\ \text{III} \end{aligned}$$

es del todo posible y se podría desarrollar incluso en un tercer ciclo de producción:

$$\begin{aligned} &\text{I:}\ 126\,000c + 51\,500v + 51\,500p = 229\,000\ \text{I} \\ &\text{II:}\ \ 84\,000c + 51\,500v + 51\,500p = 187\,000\ \text{II} \\ &\text{III:}\ \ 50\,000c + 18\,000v + 18\,000p = \ \ 86\,000\ \text{III} \end{aligned}$$

sin ninguna necesidad de remplazar el valor total del capital constante desembolsado (245 000 unidades de valor en el segundo ciclo y 260 000 en el tercer ciclo), más los valores necesarios para la acumulación del capital constante, sacados exclusivamente de la producción en marcha de capital constante (220 000 en el segundo ciclo y 229 000 en el tercer ciclo).

Tampoco es necesario garantizar totalmente la acumulación de capital en la producción en marcha y en la realización de la plusvalía, pues todo el proceso de la expansión acelerada se ha debido a la valorización de ca-

pital dinero disponible pero no valorizado previamente. Si todo el capital excedente es dirigido a la producción del sector III en forma más gradual que súbita, es posible que ocurra una aceleración de la acumulación de capital que desborde los marcos de la producción y la realización corriente de la plusvalía, hasta que finalmente todo el capital excedente haya sido canalizado en el proceso de valorización. Esto significa que el valor total del capital constante consumido corrientemente puede ser compensado en parte por el capital excedente introducido nuevamente en la circulación y la producción, del mismo modo que una parte de las máquinas y las materias primas usadas adicionalmente no provienen de la producción corriente sino de las existencias que habían quedado sin utilizarse en el ciclo anterior. El valor mercantil total ciertamente se realiza, sin embargo, y ningún propietario de mercancías las vende por debajo de su valor. Tan pronto como se abandona la ficción de que sólo existe una firma capitalista en cada uno de los tres sectores y tan pronto como imaginamos, por ejemplo, que la producción se reinicia en las fábricas que previamente habían estado ociosas, entonces esta reintroducción de los capitales excedentes en el mecanismo de la circulación y la producción no crea ningún problema teórico para la lógica del esquema de la reproducción.

El capital excedente sólo será invertido productivamente si se le garantiza una venta "gananciosa". La demanda adicional la engendra inicialmente el Estado, en parte a través de los impuestos y en parte a través de los préstamos. Kozlik tiene razón en este punto.[29] La inflación, en la medida en que conduce a una ampliación de la producción de mercancías y al ingreso generado por ella, es en realidad capaz de estimular un genuino crecimiento económico capitalista (en la medida en que haya suficientes reservas disponibles de máquinas, materias primas y fuerza de trabajo). Kozlik, por supuesto, se equivoca cuando habla de la "destrucción" o la "pulverización" del capital por la economía armamentista. Pues el capital anteriormente ocioso y ahora usado para crear plusvalía, lejos de haber sido "destruido" ha sido de ese modo valorizado.

Tampoco tiene mucho fundamento la afirmación de Heininger de que "no sólo los marxistas, sino recientemente también un número creciente de economistas y políticos burgueses han demostrado que la carrera armamentista no propicia el crecimiento económico sino que a la larga lo mina en buena medida.[30] Esta noción ni siquiera se plantea el problema *central* del capital excedente.[31]

[29] Adolf Kozlik, *Der Vergeudungskapitalismus*, cit., pp. 339-40.

[30] Heininger, *Zur Theorie des staatsmonopolistischen Kapitalismus*, p. 107.

[31] Obviamente esta *volte-face* por parte de los ideólogos oficiales del PC a partir del fin de la "guerra fría" fue *ideológica* y no teórica. Su objetivo es ahora probar que el desarme es posible en el capitalismo monopolista, dado que la diplomacia soviética desea el desarme.

Cuando todas las reservas disponibles de maquinaria, materias primas y fuerza de trabajo han sido absorbidas en el proceso de producción, sin embargo, la dificultad fundamental de la valorización del capital vuelve a primer plano una vez más. Las fórmulas de proporcionalidad recuperan ahora toda su validez, la cual parte del supuesto de que cada sector puede comprar mercancías de los otros sólo en la medida del valor de las mercancías que les ha vendido a aquéllos. El valor de las mercancías del sector III debe ahora, por consiguiente, financiarse totalmente de las deducciones de la plusvalía social total y del salario social total. Si suponemos, en bien de la simplicidad, que el Estado impone la misma carga fiscal x (cerca del 25%) tanto a los salarios como a la plusvalía, obtenemos la fórmula siguiente:

$$\text{III} = \text{I}vx + \text{I}px + \text{II}vx + \text{II}px + \text{III}vx + \text{III}px$$

Podemos también escribir el valor de III del modo siguiente:

$$\text{III}c + \text{III}v + \text{III}p = \text{I}vx + \text{I}px + \text{II}vx + \text{II}px + \text{III}vx + \text{III}px,$$

lo que nos da:

$$\text{III}c + \text{III}v\,(1 - x) + \text{III}p\,(1 - x) = \text{I}vx + \text{I}px + \text{II}vx + \text{II}px,$$

o, si $x = 25\%$

IIIc + 75% de IIIv + 75% de IIIp = 25% de Iv + 25% de Ip + 25% de IIv + 25% de IIp.

En otras palabras: para que el sistema se mantenga en equilibrio, el volumen de la producción armamentista debe ser tal que la suma del valor del capital constante gastado en el sector de los armamentos, más los salarios netos de los trabajadores empleados en este sector, más el beneficio neto de los productores capitalistas de armas, no sea ni mayor ni menor que los impuestos sobre los salarios de los trabajadores y las ganancias de los capitalistas en los otros dos sectores. La ecuación clásica de la proporcionalidad entre los dos primeros sectores solos se altera por tanto de la manera siguiente:

$$\text{I}c + \text{I}v + \text{I}p = \text{I}c + \text{II}c + \text{III}c + \text{I}p\,(1 - x)\,\beta + \text{II}p\,(1 - x)\,\beta + \text{III}p\,(1 - x)\,\beta,$$

lo que nos da:

$$\text{II}v + \text{I}px + \text{I}p\,(1 - x)\,\alpha,\gamma = \text{II}c + \text{III}c + \text{II}p\,(1 - x)\,\beta + \text{III}p\,(1 - x)\,\beta.$$

Lo anterior significa que los salarios brutos de los trabajadores empleados en el sector I más la plusvalía total, no invertida en nuevo capital constante, creada en este sector (incluyendo los impuestos, por ello, la plusvalía bruta) deben ser iguales a la demanda de nuevos medios de producción generada en los otros dos sectores. Dado que esta demanda se deriva tanto del sector II como del sector III, esta ecuación de hecho se aplica a los salarios brutos y a la plusvalía bruta, a diferencia de los salarios netos y la plusvalía neta (con la excepción de plusvalía acumulada en c) que deben ser cambiados únicamente por las mercancías del sector II y no por las del sector III.

El hecho de que el progreso técnico creciente, la creciente composición orgánica del capital y la tasa ascendente de plusvalía deben destruir estas condiciones de equilibrio del mismo modo que lo hacen en un sistema que consta de dos sectores, se debe, como lo hemos mostrado en la primera parte de este capítulo, a la propia lógica interna del sistema. Los impuestos sobre los salarios y la plusvalía son, después de todo, epifenómenos que presuponen que la plusvalía ha sido realizada totalmente y que los salarios han sido pagados completamente. En otras palabras, significa una producción proporcionada entre el sector I y el sector II, sin mercancías no vendidas. Existe ahora incluso la dificultad adicional de mantener la proporcionalidad exacta entre el sector III por una parte y los sectores I y II por la otra. Esto, naturalmente, no significa que la producción permanente de armas afectará al ciclo económico sólo mientras haya excedentes de capital, instrumentos de trabajo sin usar y fuerza de trabajo desempleada. Aun después de que se ha logrado el pleno empleo, esto puede tener una influencia significativa en una llamada economía de guerra, cuando el cambio en las proporciones entre los tres sectores no logra garantizar los elementos materiales adecuados para la reproducción ampliada y puede darse un ciclo de reproducción regresiva, y en condiciones "normales" de periodos de paz, cuando un presupuesto armamentista permanente altera la relación entre el salario social global y la plusvalía social global, al provocar un ascenso en la tasa social de plusvalía. Es ciertamente posible que esto ocurra con un empleo ascendente y una suma creciente de salarios (no sólo una suma bruta de salarios sino también una suma neta de salarios), como se puede apreciar en los siguientes ejemplos numéricos:

Primer ciclo (ingreso bruto de las clases sociales):

I:	120 000c	+	48 500v	+	48 500p
II:	80 000c	+	48 500v	+	48 500p
III:	10 000c	+	3 000v	+	3 000p
			100 000		100 000

La compra de la producción de armas a un valor total de 16 000 unidades de valor se financia por medio de impuestos que toman el 10% del ingreso de los obreros y el 6% de la plusvalía (el ingreso de los capitalistas). El cuadro final del primer ciclo de producción tiene entonces la siguiente forma:

Primer ciclo (ingreso neto de las clases sociales):

I:	120 000c +	43 650v neto +	45 590p neto +	7 760 impuestos para la compra en III
II:	80 000c +	43 650v neto +	45 590p neto +	7 760 impuestos para la compra en III
III:	10 000c +	2 700v neto +	2 820p neto +	480 impuestos para la compra en III
	90 000	94 000	16 000	

Segundo ciclo (ingreso bruto de las clases sociales):

123 000c +	50 000v +	50 000p
82 000c +	50 000v +	50 000p
12 000c +	4 000v +	4 000p
104 000	104 000	

La compra de la producción de armas al valor total de 20 000 unidades se financia por medio de impuestos que toman el 12% de los ingresos de los obreros y sólo el 7% del ingreso de los capitalistas. El cuadro final de la distribución del valor y del ingreso tiene así la siguiente forma en el segundo ciclo:

Segundo ciclo (ingreso neto de las clases sociales):

I:	123 000c +	44 000v neto +	46 400p neto +	9 600 impuestos para la compra en III
II:	82 000c +	44 000v neto +	46 400p neto +	9 600 impuestos para la compra en III
III:	12 000c +	3 500v neto +	3 700p neto +	800 impuestos para la compra en III
	91 500	96 500	20 000	

La suma bruta de salarios se ha elevado en 4 000 unidades de valor de un ciclo a otro. La suma neta de salarios se ha elevado en 2 500 unidades de valor. Sin embargo, la tasa social de plusvalía ha aumentado de 104.4% a 105.5%.

Los gastos militares permanentes significan también una redistribución de las ganancias hacia las compañías productoras de armas, que en su mayoría, si no en su totalidad, son compañías del sector I, redistribución que se hace a expensas del sector II. Si suponemos que todas las compañías dedicadas a la producción del sector III pueden reducirse a las del sector I, la plusvalía neta lograda por éste en el primer ciclo (48 410 unidades de valor) es casi igual a la plusvalía bruta del sector I, y en el segundo ciclo (50 100 unidades de valor) supera la plusvalía bruta del sector I en el primero y en el segundo ciclos.[22] A partir del segundo ciclo, por lo tanto, los costos *capitalistas* de los armamentos son sufragados exclusivamente por los capitalistas del sector II, mientras que los costos de los armamentos pagados por la clase obrera equivalen a un aumento en la plusvalía. De ahí que los capitalistas del sector I obtengan una doble ganancia de la producción armamentista: a expensas de la clase obrera y a expensas de los capitalistas del sector II.

Vemos, pues, cuán cierto es lo que dijo Rosa Luxemburgo en el siguiente pasaje:

> Lo que de otro modo se acumularía, como ahorro de los campesinos y de la clase media modesta, para aumentar en cajas de ahorros y bancos el capital disponible, se encuentra ahora, por obra del impuesto, en poder del Estado como una demanda y una posibilidad de inversión para el capital. Además, en vez de un gran número de pedidos de mercancías diseminadas y separadas en el tiempo, que en buena parte serían satisfechos por la simple producción de mercancías y, por tanto, no influirían en la acumulación del capital, surge aquí un solo y voluminoso pedido del Estado. Pero la satisfacción de este pedido supone de antemano, la existencia de una industria en gran escala y, por tanto, condiciones favorables para la producción de plusvalía y de acumulación. Por otra parte, en forma de pedidos militares del Estado, el poder de compra concentrado en una enorme cuantía de las masas consumidoras, se salva de la arbitrariedad de las oscilaciones subjetivas

[22] Puede verse en qué medida ésta es una suposición realista por el hecho de que, según fuentes oficiales norteamericanas, el total de entregas hechas al Departamento de la Defensa en el año presupuestal de 1958-1959, que alcanzaba la cifra de 22 700 millones de dólares, comprendía sólo 2 mil millones de productos industriales ligeros (incluyendo productos agrícolas) y 1 800 millones del sector de servicios, mientras que todo el resto procedía de firmas del sector I (Congreso de Estados Unidos, *Background Material on Economic Aspect of Military Procurement and Supply*). Según el estudio de la OECD, *Government and Technical Innovation* (p. 27) el "mercado gubernamental" en Estados Unidos, a fines de los cincuentas, era el único comprador de 9/10 de la "demanda final" de la industria aeronáutica, 3/5 de la industria de metales no ferrosos, más del 50% de la industria electrónica y química y más del 35% de la industria de telecomunicaciones y aparatos científicos.

del consumo personal, y está dotado de una regularidad casi automática, de un crecimiento rítmico. Finalmente, la palanca de este movimiento automático y rítmico de la producción capitalista para el militarismo, se encuentra en manos del capital mismo, merced al aparato de la legislación parlamentaria y de la organización de la prensa destinada a crear la llamada opinión pública. Merced a ello, este campo específico de la acumulación del capital parece tener, al principio, una capacidad ilimitada de extensión. Mientras cualquiera otra ampliación del mercado y de la base de operación del capital depende, en gran parte, de elementos históricos, sociales, políticos, que se hallan fuera de la influencia del capital, la producción para el militarismo constituye una esfera cuya ampliación sucesiva parece hallarse ligada a la producción del capital.[83]

[83] Rosa Luxemburgo, *La acumulación de capital*, cit., p. 362. Paul Mattick oscila entre diferentes interpretaciones. En algún momento afirma que la "producción patrocinada por el gobierno" (incluyendo la producción de armas) simplemente aumenta el consumo y no la acumulación de capital (*Marx y Keynes*, Ed. Era, México, 1975, pp. 120-21). En otro momento, sin embargo, dice que la producción de guerra no es simplemente "producción de desperdicios", sino que ayuda a acelerar de nuevo el proceso de acumulación (Ibid., pp. 139-40). En su crítica del libro de Baran y Sweezy, *Monopoly Capital*, Mattick es aún más claro: "¿Cuál es la verdadera función del Estado, cuando combina el trabajo y los recursos no utilizados para la producción de artículos no mercantilizables (?)? Los impuestos son parte del ingreso realizado como resultado de transacciones mercantiles. Cuando se deducen del capital, deprimen las ganancias, independientemente de que estas ganancias hubieren sido consumidas o invertidas como capital adicional. Si no se le emplea de ninguna de estas dos maneras, el capital no empleado habría existido de todos modos en forma de acaparamiento privado. Como tal, no puede contribuir al desarrollo del capitalismo. Pero tampoco puede hacerlo cuando el Estado lo emplea para financiar las erogaciones de las obras públicas y el desperdicio público, que no producen ganancias. En lugar de una acumulación monetaria que no tiene sentido para el capitalismo, aparece una producción de bienes y servicios que no tiene sentido para el capitalismo. Pero sigue habiendo una diferencia: de no haber impuestos, el capital tendría un acopio monetario, que como resultado de los impuestos se le expropia". (En Hermanin, Monte y Volshausen (ed.), *Monopolkapital: Thesen zu dem Buch von Paul Baran und Paul Sweezy*, Frankfurt, 1969 pp. 54-55. Mattick no comprende que este "acopio monetario expropiado" ha sido remplazado por la *producción* de armas, que es una producción de mercancías que absorbe *el trabajo excedente adicional y por tanto crea plusvalía adicional*, extraída de una fuerza de trabajo que de otra manera no hubiera rendido ni un átomo de plusvalía. Esto es valorización incrementada del capital, que conduce a una mayor acumulación de capital y por tanto no carece en modo alguno de sentido desde el punto de vista del capitalismo, mientras exista el capital excedente; en otras palabras, mientras el capital invertido en la producción de armas no se retire del capital aplicado productivamente en los sectores I y II.

IV. LA ECONOMÍA ARMAMENTISTA Y LAS OPORTUNIDADES A LARGO PLAZO DE CRECIMIENTO EN EL CAPITALISMO TARDÍO

El análisis anterior explica parcialmente por qué la producción armamentista permanente ha sido, durante todo el periodo de posguerra a partir de 1945, no sólo una de las soluciones más importantes al problema del capital excedente, sino que también y ante todo ha sido un poderoso incentivo para la aceleración de la innovación tecnológica.[34] La carrera armamentista con un conjunto de Estados no capitalistas desempeñó un papel importante en este incentivo. Pero ahora surge la cuestión de si una industria armamentista permanente puede *a la larga* neutralizar las tendencias del modo capitalista de producción hacia las crisis y el colapso y garantizarle un grado relativamente alto de crecimiento.

Los primeros economistas políticos que se basaron en Marx para dar una respuesta positiva a esta interrogante fueron Natalie Moszkowska (1943) y Walter J. Oakes (1944). Bajo el seudónimo de T. N. Vance este último trató a continuación el tema sistemáticamente, acuñó el concepto de la "economía de guerra permanente" (aunque el término fue usado primero, característicamente, por el director de la General Motors y subsecuente secretario de Defensa, Charles E. Wilson, en enero de 1944).

El razonamiento de Moszkowska es el siguiente:

> La capacidad de la industria civil y de la producción de medios de consumo para ampliarse depende del nivel de vida de la población. Si se restringe este último, se le impondrán límites similares a la industria de bienes de producción y de consumo. Las posibilidades de invertir capital lucrativamente en la industria civil se reducen así en forma sensible. El capital crece mucho más rápidamente que sus oportunidades de valorización. El volumen reducido de capital busca campos de actividad que no dependan del inadecuado poder de compra de las masas; desea esferas de producción con posibilidades ilimitadas de inversión. Tal esfera, soñada por el capital, encarna en la industria de guerra. Dado que la producción de medios de consumo no se puede desarrollar adecuadamente debido a las restricciones que sufre el poder de compra de las masas, el capital debe, en forma creciente —incluso cuando por lo demás sea pacífico— desplazarse a la producción de armas mortíferas. En tales circunstancias, no hay otro campo en el que pueda invertir. Si el capitalismo ascendente desarrolló las industrias de bienes de producción y de consumo, el capitalismo en decadencia se ve obligado a desarrollar primero y ante todo la industria armamen-

[34] Tsuru, op. cit., p. 33; James O'Connor, *The Fiscal Crisis of the State*, Nueva York, 1973, p. 113.

tista. El desarrollo de la industria civil se ve cada vez más constreñido por la ausencia de una demanda monetariamente efectiva y por las ventas estancandas. El desarrollo de la industria de guerra no conoce esas restricciones. Basada en el supuesto de la guerra, la industria armamentista puede desarrollarse a un ritmo totalmente diferente y con ímpetu nunca antes conocido o siquiera previsto.[85]

Y añade Moszkowska:

La invasión de la esfera no capitalista por el capitalismo, así como la aplicación industrial de las invenciones técnicas, sólo pueden retardar la crisis. Una vez que ocurre, sin embargo, pueden esperarse crisis aun más agudas que todas las anteriores. Pero esto no sucede así cuando la producción armamentista echa mano del capital sobreacumulado. El capital es absorbido allí sin ninguna necesidad de aumentar la capacidad de la producción civil ya sea en la industria de bienes de producción o en la de bienes de consumo, o de aumentar el poder de compra social, pues en el mercado no hay ni demanda ni oferta para los productos de la economía armamentista. La industria armamentista no abastece al mercado ni depende de su capacidad de absorción de productos. El Estado es aquí quien hace y recibe los pedidos [...] La expansión de la industria armamentista, sin embargo, no cancela los peligros inherentes a la economía capitalista. El peligro de una explosión en forma de una crisis es remplazado por el peligro de una explosión en forma de una guerra.[86]

Moszkowska, en efecto, sólo ve dos límites al crecimiento del capitalismo tardío bajo el estímulo de la economía armamentista permanente: la pauperización absoluta de la población (esto es, el límite de la reproducción regresiva, en el que la excesiva caída de la producción del sector II hace imposible la reconstitución fisiológica de la fuerza de trabajo y por ello produce una precipitada caída de la productividad y la intensidad del trabajo en el sector III) y la tendencia más o menos inevitable de la economía armamentista a desencadenar guerras imperialistas.

Para Vance la economía armamentista permanente representa sobre todo un mecanismo para lograr un nivel más alto de empleo. La creciente acumulación de capital, en lugar de conducir a un aumento del desempleo, determina de esta forma un nivel de vida descendente.[87] La economía

[85] Natalie Moszkowska, *Zur Dynamik des Spätkapitalismus*, p. 117-18.
[86] Ibid., pp. 179-80.
[87] Vance estaba claramente equivocado en este punto, como también en suponer una declinación estructural permanente en las exportaciones de capital privado. Véase *Permanent War Economy*, p. 12.

armamentista permanente puede también detener transitoriamente el crecimiento de la composición orgánica del capital, aunque no a la larga.[38] El crecimiento de la composición orgánica del capital y la correspondiente tendencia descendente de la tasa media de ganancia siguen siendo, en opinión de Vance, la "espada de Damocles" que pende sobre la economía de guerra permanente.

Vance es, pues, más cauteloso que Moszkowska, pero ambos cometen un mismo error fundamental: aíslan el sector III de sus efectos sobre los sectores I y II y son por ello incapaces de analizar los efectos a largo plazo de una "economía armamentista permanente" sobre *la economía del capitalismo tardío en su conjunto.* Dejando de lado el caso marginal de una reproducción regresiva (una economía de guerra en su fase final), simplemente no es cierto que una "economía armamentista permanente" pueda desarrollarse sin límites. En el modo de producción capitalista, también la economía armamentista es sólo un medio para un fin y no un fin en sí misma. Para los capitalistas el fin sigue siendo la realización de ganancias, la acumulación de capital con *el fin de la ganancia* y no simplemente por un mítico placer de la acumulación por la acumulación misma. Mientras más amenace el desarrollo de la economía armamentista con reducir las ganancias brutas de las grandes corporaciones (en otras palabras, las altas tasas fiscales que ella determina), más fuerte será la resistencia de estas corporaciones a cualquier nueva ampliación de esa economía.[39] En todo caso, dado que una economía armamentista en expansión determina una redistribución de la plusvalía hacia un pequeño número de compañías a expensas de un número cada vez mayor de otros capitalistas, el crecimiento del sector III (y con él el crecimiento de las cargas fiscales más allá de cierto límite) evaporaría completamente la ganancia de muchos capitalistas y amenazaría a una parte sustancial de su clase con la bancarrota. Un crecimiento de la economía armamentista más allá de cierto punto, está llamado por lo tanto a intensificar enormemente las tensiones y las luchas políticas y sociales dentro de la clase capitalista, del mismo modo que está llamado a intensificar el conflicto entre el capital y el trabajo en condiciones del "mercado" en que priva un empleo relativamente alto, que son precisamente desventajosas para la clase obrera. Es pues acertado concluir que —con la excepción de la guerra abierta y el fascismo— la ampliación de una economía armamen-

[38] Ibid., p. 32.

[39] Nada menos que el una vez comandante en jefe de las tropas norteamericanas en el Pacífico y en la guerra de Corea, el general Douglas MacArthur, cuando se convirtió posteriormente en director de la compañía Remington Rand, se quejó en un discurso a los accionistas de la *Sperry Rand Corporation,* en 1957, de que la única finalidad de la "permanente psicosis de ansiedad" que el gobierno de Estados Unidos había creado en el pueblo norteamericano era exigir "gastos excesivos para la defensa" que imponían a las corporaciones unas cargas fiscales intolerables.

tista permanente está necesariamente bloqueada por límites sociales internos y objetivos.

Podemos eliminar las hipótesis de Moszkowska y de Vance según las cuales el empleo *creciente* se combina con un nivel de vida *descendente* en la "economía armamentista permanente", hipótesis que va completamente en contra de la lógica del capitalismo y su transformación de la fuerza de trabajo en una mercancía cuyo precio está influido por las condiciones del mercado, y que ni siquiera encuentra confirmación en la historia del Tercer Reich.[40] Ambos autores confunden aquí claramente una *tasa de plusvalía* creciente con los *salarios reales* decrecientes. Una vez desechada esta hipótesis, el resultado automático es que un "ciclo armamentista" que limita temporalmente las fluctuaciones cíclicas del capitalismo debe tener también un efecto estimulante en la acumulación de capital de los sectores I y II, lo cual sin embargo, reproducirá entonces más o menos inevitablemente los rasgos clásicos de todo auge capitalista: sobreacumulación, una tasa de ganancia descendente, una utilización decreciente de la capacidad, etcétera. En el capítulo XIII explicaremos como la inflación permanente representa una respuesta del capitalismo tardío a estos problemas, cómo los gastos armamentistas son sin embargo responsables sólo en parte (e incluso, una parte decreciente) de la creación inflacionaria de dinero, y cómo a la larga la inflación inexorablemente conduce a una catástrofe que ninguna economía armamentista puede detener.

A diferencia de Vance somos de la opinión de que históricamente la economía armamentista permanente *acelera* más que *frena* la innovación tecnológica intensiva, y de ahí el crecimiento de la composición orgánica del capital. (Vance dice en otro lugar lo contrario, cuando confunde equivocadamente una economía de guerra con una economía armamentista).[41] Es igualmente inevitable que esta innovación tecnológica se propague del sector III a los sectores I y II con todas las consecuencias correspondientes.[42] También es inevitable que en la propia esfera de la econo-

[40] En el capítulo V hemos mostrado el rápido ascenso de la tasa de plusvalía en el Tercer Reich. Pero la declinación del desempleo en Almania llevó a un aumento de los salarios nominales por hora de aproximadamente el 25% entre 1933 y 1942, en su mayor parte contrarrestado por el aumento en el costo de la vida, el deterioro de la calidad de los bienes de consumo, las mayores deducciones sobre el salario, etcétera. Ch. Bettelheim, *La economía alemana bajo el nazismo*. Ed. Fundamentos, Madrid, 1973, t. 2, pp. 78-79, 99-102.

[41] Vance, *The Permanent War Economy*, p. 32.

[42] "Los contratos para armamentos constituyen en primera instancia un incentivo para las inversiones adicionales; pero en vista del constante crecimiento de la productividad debe haber un aumento constante de los gastos para asegurar un cierto grado de utilización de la nueva planta, e incluso la simple estabilización del gasto militar amenaza con conducir a que la capacidad resulte excesiva." Theodor Prager, *Wirtschaftswunder oder keines?*, p. 133.

mía armamentista haya un desplazamiento marcado —precisamente en la medida en que el crecimiento de los gastos armamentistas disminuye— de la compra de materiales y el pago de salarios a los gastos de investigación, lo cual reduce considerablemente el papel de "amortiguador de la crisis" de la economía armamentista en el conjunto de la economía capitalista avanzada. Pues el crecimiento desacelerado de estos gastos determina una búsqueda de "dividendos (de destrucción) crecientes" sobre cada desembolso adicional.[43] Heininger ofrece cierta evidencia interesante a este respecto:[44]

Gastos militares en Estados Unidos (sin los gastos aeroespaciales)		*Parte de los gastos destinados a la investigación militar*
1939-40	1 500 millones de $	0.2%
1944-45	81 200 "	1.7%
1952-53	50 400 "	5.5%
1957-58	44 200 "	10.2%
1960-61	47 500 "	16.2%
1962-63	53 000 "	16.0%
1963-64	55 400 "	16.6% (22.4% si se incluye la investigación espacial; el porcentaje análogo para 1960-61 sería entonces de 17.6%.)

Las siguientes series de cifras son aún más reveladoras:

Parte de las compras de armas en las cuentas de las compras de la industria de mercancías duraderas en Estados Unidos:

1955: 9% 1958: 9.1% 1960: 7.6% 1961: 7.8% 1962: 7.8%

Parte del consumo de armas en el consumo total de Estados Unidos

	1948	*1952*	*1954*	*1955*	*1959*	*1960*	*1962*
Acero:	?	?	9.7%	3.0%	1.8%	1.2%	1.5%
Cobre:	?	17.8%	6.5%	2.3%	1.9%	?	?
Aluminio:	6%	30.0%	?	14.5%	13.6%	9.8%	43.0%

Kidron también señala correctamente que:

[43] Véase en relación con esto el estudio de Malcolm W. Hoag sobre la Rand Corporation, "Increasing Returns in Military Production Functions", en Roland N. McKean (ed.), *Issues in Defence Economics*, Nueva York, 1967.

[44] *Zur Theorie des staatsmonopolistischen Kapitalismus*, pp. 139, 143-44.

La existencia de un límite en los gastos militares es importante por otra razón. Proporciona un incentivo básico a los aumentos en la productividad (medida en muertes potenciales por dólar) y así conduce a que las industrias armamentistas se hagan cada vez más especializadas y se divorcien de la práctica de la ingeniería en general [...] Aparejada con esta especialización[45] y en parte como su consecuencia, se da una creciente intensidad de capital y de tecnología en las industrias de armamentos. Por ambas razones los gastos militares se hacen cada vez más incapaces de apuntalar el pleno empleo incluso al mismo nivel del gasto relativo. A un nivel decreciente, y dada la existencia de un impulso tecnológico a la productividad civil, lo cual hace la necesidad más imperiosa, su potencia como un amortiguador se hace crecientemente cuestionable.[46]

Podemos entonces, sacar la conclusión de que, a la larga, la "economía armamentista permanente" no puede resolver ninguna de las contradicciones básicas del modo de producción capitalista y no puede eliminar ninguna de las presiones que le son inherentes. Incluso su amortiguamiento provisional de estas contradicciones y presiones hacia la crisis sólo ocurren a expensas de su transferencia de una esfera a otra, sobre todo de la esfera de la sobreproducción a la de la inflación y sobrecapacidad. A la larga, esta transferencia también se hace cada vez menos venturosa, como lo demostraremos en el capítulo correspondiente a la inflación permanente. La "economía armamentista permanente" contribuyó sustancialmente a la acumulación acelerada de capital durante la "onda larga" de 1945-65, pero no fue el determinante básico de la misma.

Por supuesto, no debemos ir de un extremo al otro, ni subestimar los efectos de un "sector armamentista permanente" sobre la economía capitalista avanzada. Ciertamente no es un *deus ex machina* capaz de algún modo de lograr un cambio cualitativo en el mecanismo del modo de producción capitalista. Sus efectos específicos sobre la economía se resuelven por sí mismos a fin de cuentas en todos los rasgos generales característicos del capitalismo tardío: la lucha para incrementar la tasa de plusvalía, para abaratar el costo del capital constante, para reducir el tiempo de rotación del capital y para lograr la valorización del capital excedente. Pues, en última instancia, el capital no tiene otros modos de escapar a su destino: la tendencia descendente de la tasa de ganancia. Es indudablemente cierto, sin embargo, que tanto por las razones descritas por Rosa Luxemburgo, como

[45] Murray Weidenbaum afirma que el 90% de los bienes militares son productos específicos manufacturados en fábricas construidas especialmente. "Friedliche Nützung der Rüstungsindustrie", en *Atomzeitalter*, n. 5, 1964, p. 133.

[46] M. Kidron, *Western Capitalism Since the War*, p. 55. Antes, hicieron el mismo comentario Baran y Sweezy (op. cit., pp. 214-15).

porque la producción armamentista crea valores de uso que no reducen o amenazan el mercado de ninguna de las mercancías producidas en los sectores I y II[47] (e incluso aseguran la expansión de las ventas a largo plazo para algunas de ellas), el gran capital muestra una predilección particular por *esta* forma de gastos estatales en comparación con todos los demás, especialmente los llamados gastos "sociales", que conducen tarde o temprano a un incremento del valor de la mercancía fuerza de trabajo. Perroux hace algunos comentarios muy acertados a este respecto en relación con el aspecto específicamente económico de la producción del sector III:

> La demanda adicional de armamentos no puede ser asimilada a una demanda adicional de bienes de inversión. Una demanda adicional de bienes de inversión en una economía industrial normal engendra, si las existencias son mantenidas a niveles comercialmente óptimos, productos suplementarios para el mercado o para la producción de bienes de capital reales. En el caso de los armamentos, una porción mayor de la producción adicional se mantiene como existencia en virtud de la naturaleza de los bienes. Las bombas atómicas, la artillería, las municiones y el equipo para las tropas no llegan al mercado [...] Aparte de su efecto en el sector de los bienes de consumo, el nivel de precio de los armamentos no se integra en las fuerzas que restauran el equilibrio del mercado.[49]

Esto, a su vez, plantea complejos problemas relativos a la formación de los precios en el sector III, en otras palabras, la nivelación de la tasa de ganancia (o de la tasa monopólica de plusvalía) entre las compañías armamentistas y los otros monopolios.[50]

[47] Vilmar (op. cit., pp. 193-206) se ocupa de los debates de principios de los sesenta sobre los problemas de la posible reconversión de la industria armamentista en industria "pacífica". Contrasta las concepciones optimistas y parcialmente apologéticas de escritores como Baade con las declaraciones más cautas de Leontief. El problema real reside en *el desplazamiento del poder de compra* que implica una reconversión semejante: ¿qué tipo de desplazamiento es compatible con el mantenimiento de una alta tasa de plusvalía, sin la cual la actividad de inversión capitalista y el nivel de empleo que depende de ella se hundirían inmediatamente? Seymour Melman propone, por tanto, la retención del "Estado como cliente y de la industria electrónica como productor, y la conversión de la producción a aquellos aparatos que no tendrían prácticamente *ningún* efecto sobre el valor de la mercancía fuerza de trabajo: dispositivos de control del tránsito, máquinas de aprendizaje electrónicas, equipo médico. Otros proyectos hablan de sistemas automáticos para eliminar desperdicios y para controlar la contaminación del aire y el agua.

[48] Tsuru, op. cit., p. 39; Vilmar, op. cit., pp. 60n, 209-16, y otros muchos.

[49] François Perroux, *La Coexistence Pacifique*, III, p. 500.

[50] Véase en relación con esto Oliver R. Williamson, "The Economics of Defence Contracting: Incentives and Performances", en Roland N. McKean (ed.),

En todo caso, es claro cuán estrechamente se funden la política interior exterior, las fuerzas económicas y políticas, para generar el ascenso de la economía armamentista permanente". Este proceso de entrelazamiento hace un tanto cuestionables los intentos de probar que los elementos políticos y no los económicos fueron los decisivos en este desarrollo. Un ejemplo de la interdependencia de los dos es, por supuesto, el "complejo industrial-militar": la fusión íntima de las compañías de armamentos, los jefes militares y los políticos burgueses.[51] Vilmar está pues en lo cierto cuando afirma que "no son simplemente los intereses particulares de las industrias armamentistas, sino las tendencias imperialistas y expansionistas (y subsecuentemente los intereses cíclicos) del capitalismo avanzado como tal, los responsables del enorme crecimiento de la economía armamentista".[52] El crecimiento de la "economía armamentista permanente" después de la segunda guerra mundial cumplió, entre otras cosas, la muy concreta de proteger las vastas inversiones de capital estadounidense en el extranjero, de salvaguardar al "mundo libre" para las "inversiones libres de capital" y para la "libre repatriación de las ganancias", así como para garantizarle al capital monopolista norteamericano el "libre" acceso a una serie de materias primas vitales. En 1957, el presidente de la Texaco declaró francamente que, en su opinión, la principal tarea del gobierno norteamericano era la de "crear un clima político y financiero tanto aquí como en el extranjero [...] que sea favorable a las inversiones en el exterior".[53] Vilmar está igualmente en lo cierto cuando subraya que las compañías de armamentos han desempeñado un papel particularmente activo en todo este proceso.

La creciente importancia del tráfico de armas en el comercio mundial no debe tampoco subestimarse. Éste es un negocio que, incidentalmente, muestra cuán absurdo es no tratar la producción de armas como una producción de mercancías y no ver las inversiones en este sector como acumulación de capital. En 1955, las exportaciones de armas en el mer-

Issues in Defence Economics; Merton J. Peck y Frederick M. Scherer, *The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis*, Boston, 1962, etcétera.

[51] El término fue acuñado inicialmente por el presidente Eisenhower en su discurso de despedida a la nación norteamericana (17 de enero de 1961). Desde entonces ha habido un vigoroso crecimiento de la literatura sobre el "complejo militar-industrial": por ejemplo, el libro de Cook, *The Warfare State*, que ya hemos citado en varias ocasiones, y el de Galbraith, *How to Control the Military*. El senador norteamericano Proxmire ha dedicado también un libro al tema: *Report from Wasteland*, Nueva York, 1970. Véanse también Seymour Melman, *Pentagon Capitalism*, Nueva York, 1970, y R. Kaufman, *The War Profiteers*, Indianapolis. De 1959 a 1969, el número de antiguos oficiales (con rango de coronel por lo menos) que trabajaban para las 43 corporaciones que reciben los contratos más importantes de la Defensa aumentó de 721 a 2 072.

[52] Vilmar, *Rüstung und Abrüstung im Spätkapitalismus*, p. 47.

[53] Éstas y muchas otras citas similares pueden encontrarse en Richard Barnet, *Roots of War*, Baltimore, 1973, p. 200n.

cado mundial totalizaron aproximadamente 2 200 millones de dólares. En 1962-68 el promedio había subido a 5 800 millones de dólares, de los cuales la Unión Soviética era responsable de 2 000 millones.[54]

Todo el fenómeno de la economía armamentista permanente pone de relieve vívidamente, por supuesto, la naturaleza parasitaria del capitalismo monopolista, ya desenmascarada hace más de medio siglo por Lenin en su análisis del imperialismo. Pues ¿cómo, si no así se debe considerar un sistema que durante 25 años ha dilapidado constantemente una parte sustancial de sus recursos económicos disponibles en la producción de medios de destrucción?

[54] Estas estimaciones están tomadas del *Stockholm International Peace Research Institute*. El tema en su conjunto está tratado en un trabajo publicado por este instituto: *The Arms Trade with the Third World*, Estocolmo, 1971; en J. Stanley y M. Pearton, *The International Trade in Arms*, Londres, 1972, y Ulrich Albrecht, *Der Handel mit Waffen*, Munich, 1971.

CAPÍTULO X

LA CONCENTRACIÓN Y LA CENTRALIZACIÓN INTERNACIONALES DEL CAPITAL

El capital por su misma naturaleza no tolera límites geográficos para su expansión.[1] Su ascenso histórico condujo a la nivelación de las fronteras regionales y a la formación de grandes mercados nacionales, lo que sentó las bases para la creación del moderno Estado nacional. Apenas había el capital penetrado en la esfera de la producción, sin embargo, cuando su expansión barrió estos límites nacionales también. Se propuso crear un genuino mercado mundial para todas sus mercancías y no solamente para las mercancías de lujo, con las cuales se comerciaba ya internacionalmente en la época precapitalista. La producción en masa y barata hecha posible por la gran industria capitalista fue el arma más importante en este proceso, pero no fue la única. El Estado, como sirviente de la burguesía, tuvo que usar su fuerza política y a menudo militar para eliminar los obstáculos que las clases y los Estados precapitalistas representaron para la expansión irrestricta de las exportaciones capitalistas de mercancías. Aun los Estados burgueses más "puros" y "liberales" de la época del capitalismo de libre competencia, nunca descartaron este uso de la coerción para capturar mercados internacionales: basta recordar los ejemplos de las guerras del opio llevadas a cabo por el capitalismo británico en China y las campañas inglesas de conquista y consolidación en la India, la guerra expansionista de Estados Unidos en México, la guerra de Francia en Argelia, y así sucesivamente.

La relación entre la expansión nacional e internacional del capital determinó así una estructura combinada desde el principio y esto se reflejó en las actitudes contradictorias de la burguesía cuando llegó a usar la fuerza a nivel internacional. En último análisis, esta relación fue una expresión de la ley del desarrollo desigual y combinado, que, como se explicó en el capítulo II, es inherente al modo de producción capitalista. El capital tiende, de manera innata, a combinar la expansión internacional con la formación y consolidación de mercados nacionales. Dependiendo del desarrollo de las fuerzas productivas y las condiciones sociales, por tanto, las relaciones capitalistas de intercambio a escala mundial

[1] El mercado mundial constituye de por sí la base de este régimen de producción. Por otra parte, la necesidad inmanente a él de producir en escala cada vez mayor contribuye a la expansión constante del mercado mundial, de tal modo que no es el comercio el que revoluciona aquí la industria, sino a la inversa, ésta es la que revoluciona al comercio. Carlos Marx, *El Capital*, cit., t. III, p. 322.

ligan a las relaciones capitalistas, semicapitalistas y precapitalistas en un todo orgánico.[2]

En la fase imperialista, capitalista monopolista, del desarrollo del modo de producción capitalista, una nueva dimensión se añadió tanto a la relación entre la expansión nacional e internacional como a la relación entre las leyes capitalistas de desarrollo y el uso deliberado de la coerción estatal con propósitos económicos. La *concentración* de capital a nivel nacional —acelerada por la segunda revolución tecnológica y el consiguiente incremento sustancial en la acumulación del capital necesario para hacer frente a la competencia en sectores de crecimiento de esa época— condujo cada vez más a la *centralización* del capital. Esto significó una reducción radical en el número de los "muchos capitales" que competían entre sí, hasta que ramas enteras de la industria fueron dominadas por un puñado de consorcios, compañías y monopolios, y los acuerdos sobre precios comunes alteraron el comportamiento económico de esos monopolios. La resultante tendencia a la limitación de la competencia y, por tanto, de la expansión del mercado nacional, tendió entonces a generar una sobrecapitalización, un incremento en la exportación de capital y un creciente interés capitalista no solamente en expediciones intimidatorias *periódicas* para asegurar vía libre a la exportación de mercancías, sino también la ocupación militar *permanente* y el control de nuevos campos de inversión para las exportaciones de capital. La división del mundo por las grandes potencias imperialistas, resultado ella misma de la contracción de la competencia capitalista en el mercado doméstico, condujo a una intensificación de la competencia capitalista internacional en el mercado mundial, a la rivalidad interimperialista y a la tendencia a redistribuir periódicamente el mercado mundial, incluso mediante la fuerza armada, a través de guerras imperialistas.[3]

Con el estallido de la crisis estructural general del capitalismo[4] en el siglo XX, una vasta zona fue sustraída del mercado mundial capitalista por la victoria de la revolución de octubre en Rusia. La tendencia secular fue a partir de entonces hacia una mayor contracción de la esfera

[2] Marx señala explícitamente que la expansión de la industria algodonera capitalista de Inglaterra "empujó con vigor tropical" al modo de producción basado en la trata negrera y el trabajo esclavo en los estados sureños de Estados Unidos. *El Capital*, cit. t. I, p. 369. En relación con esto, véase también Eric Williams: *Capitalismo y esclavitud*. Ed. Siglo XX, Buenos Aires.

[3] Es interesante que Lenin, en sus notas al *Finanzkapital*, de Hilferding, critique que la definición que éste da del capital financiero como capital bancario que domina a la industria, y haga de los desarrollos internos *dentro de la esfera de la producción* el punto de partida de su propio análisis: *Obras completas*. Ed. Cartago, Buenos Aires, 1972, t. XLIII, p. 329.

[4] Eugen Varga fue el primero en emplear la noción de "periodo de declinación capitalista" en su libro del mismo nombre: *Der Niedergangsperiode des Kapitalismus*, Hamburgo, 1922.

geográfica de la acumulación de capital, la cual había concluido su victoriosa marcha alrededor del mundo con la incorporación de China a fines del siglo XIX. La competencia internacional rebotó ahora, cada vez más, de los mercados extranjeros a las propias metrópolis imperialistas. De sujetos de la competencia internacional, éstas pasaron gradualmente a convertirse en objetos de la misma, como se hizo especialmente claro durante y después de la segunda guerra mundial. Simultáneamente el poder coercitivo del Estado burgués intervino de manera cada vez más directa en la economía, tanto para asegurar la extracción ininterrumpida de ganancias extraordinarias monopólicas en el exterior como para garantizar las mejores condiciones para la acumulación de capital en el propio país. Este paso marcó el comienzo de la era del capitalismo tardío.[5]

La temprana era capitalista de libre competencia estuvo caracterizada por una relativa inmovilidad internacional del capital. La concentración de capital siguió siendo predominantemente nacional; la centralización, exclusivamente nacional. Aun en esta fase, la tendencia principal se vio atravesada, desde luego, por una contratendencia hacia movimientos internacionales del capital, impulsada sobre todo por unos cuantos grandes grupos financieros y que halló expresión en la importancia de los empréstitos estatales internacionales. La creciente movilidad internacional de la fuerza de trabajo también, sobre todo hacia los asentamientos coloniales blancos, fue acompañada por cierto grado de movilidad internacional del capital, particularmente en Norteamérica. En el Mediterráneo, no sólo Gran Bretaña, Francia y Bélgica exportaron mercancías; sino que el capital de Europa occidental penetró cada vez más, en forma indirecta, en Egipto y en el Imperio Otomano por medio de deudas estatales, sentando las bases para las ulteriores inversiones de capital imperialista en estos países.[6] Pero esta movilidad internacional del capital se dio generalmente en escala reducida, sobre todo porque no existía, aún, ningún límite crítico a la expansión de la acumulación del capital en el mercado doméstico, y en la era preimperialista la seguridad de las inversiones locales de capital era mayor que la de las inversiones en el extranjero a tal grado que cualquier diferencia en la tasa de ganancia fuera del país quedaba más que anulada por las circundantes condiciones de incertidumbre.

En la era clásica del imperialismo, la concentración de capital adquirió cada vez más un carácter internacional. Las inversiones de capital en los países coloniales y semicoloniales vinieron a ser una característica importante del proceso de acumulación y se produjo un crecimiento constante

[5] Sobre las garantías estatales a las ganancias en el capitalismo tardío y especialmente en el monopolista, véase E. Mandel, *Tratado de economía marxista*, cit., t. II, pp. 118-24.

[6] Sobre Egipto, véase entre otros David Landes, *Bankers and Pashas*, Londres, 1958, y sobre Turquía, Bernard Lewis, *The Emergence of Modern Turkey*, Oxford, 1968, p. 452 ss.

en las aportaciones hechas por las ganancias extraordinarias coloniales. La movilidad internacional del capital avanzó a grandes pasos, ya que el Estado burgués clásico se había convertido ya en una seria restricción para el crecimiento de las fuerzas productivas. Las dificultades para la ulterior expansión de los mercados locales debidas a la monopolización de campos de ventas internos más importantes, especialmente en la industria pesada, obligó cada vez a la acumulación de capital a tomar un rumbo internacional. Pero la era clásica del imperialismo se caracterizó por una intensificación de la lucha competitiva entre las grandes potencias imperialistas, en la que el control militar y político sobre amplias zonas geográficas (mercado local más colonias), sentó las bases para la defensa o expansión de su participación en el mercado mundial.[7] Precisamente por esta razón, la *concentración internacional* de capital no tomó principalmente la forma de una *centralización internacional*, sino que lanzó a los monopolios imperialistas nacionales a luchar entre sí como antagonistas en el mercado internacional de mercancías, materias primas y capitales. Sólo en raras ocasiones se dio una verdadera fusión internacional del capital.[8] *El capitalismo monopolista clásico se fundió a nivel nacional, mientras a nivel internacional se contentó con acuerdos temporales* (cárteles internacionales etcétera). La centralización nacional se vio impulsada y acelerada por las crisis y recesiones, que eliminaron despiadadamente a las compañías más débiles, mientras que la intervención estatal se utilizó cada vez más para garantizar las ganancias extraordinarias de los monopolios. En contraste, los acuerdos internacionales se rompían periódicamente por ser incapaces a largo plazo de resistir las crisis, recesiones y guerras internacionales o las alteraciones en las relaciones de fuerza intercapitalistas determinadas por la ley del desarrollo desigual.[9] Esto no significa que antes de la segunda guerra mundial no existieran corporaciones transnacionales en el sentido de monopolios, una parte importante de cuya producción de mercancías estaba situada fuera de sus países de origen. A esta categoría pertenecían casi en su totalidad las empresas imperialistas que monopolizaban materias primas. Es interesante notar que incluso este tipo de monopolios, que asegu

[7] "Las raíces de la expansión capitalista residen en las condiciones de compra tanto como en el propio proceso de producción, y finalmente en las condiciones de venta. Tres problemas se relacionan generalmente con esto: el problema del mercado de las materias primas y de la fuerza de trabajo; el problema de los nuevos campos para la inversión de capitales; y finalmente el problema del mercado." N. Bujarin, *El imperialismo y la acumulación de capital*. cit., pp. 194-95.

[8] Cuando Bujarin planteó por primera vez el problema de la centralización del capital no llegó a establecer la distinción fundamental entre centralización nacional e internacional. Véase *El imperialismo y la economía mundial*. Cuadernos de Pasado y Presente, n. 21, Córdova, 1971, pp. 59-63, 71-78. Sin embargo, más tarde aclaró mejor este punto.

[9] Ibid., p. 79; E. Varga y L. Mendelsohn (ed), *New Data for Lenin's "Imperialism"*. Nueva York, 1940, p. 167.

raban una gran parte de su producción en las metrópolis imperialistas —como el grupo Rockefeller en la industria petrolera norteamericana— desarrollaron muy a principios del siglo XX, una estrategia de control sobre los centros de producción extranjeros en vez de ejercer su control sobre los mercados extranjeros. Todo este proceso ocurrió, sin embargo en el marco de la concentración internacional y la centralización nacional del capital, sin una interpenetración internacional significativa de capital sin afectar seriamente al sector manufacturero propiamente dicho. Además, desde un punto de vista puramente cuantitativo, el peso de las corporaciones multinacionales en el proceso de exportación de capital fue marginal. En 1914, casi el 90% de todos los movimientos internacionales de capital resistieron la forma de inversiones de cartera, mientras que hoy el 75% de este flujo lo constituye la inversión directa de las corporaciones multinacionales.[10]

Entre 1890 y 1940 hubo, naturalmente, algunas excepciones a esta tendencia principal. Las dos grandes compañías anglo-holandesas, Royal Dutch Shell y Unilever, fueron resultado de una fusión internacional de capital. Compañías importantes suizas, como Hoffman-La Roche y Nestlé producían mucho más fuera de sus fronteras. La compañía sueca Kreuger pertenecía a la misma categoría antes de su colapso. El capital belga y el francés ya habían cooperado antes de la primera guerra mundial en la construcción de la industria metalúrgica rusa, y en algunas esferas esta cooperación continuó en mayor escala después de la misma guerra. Estas excepciones sin embargo, incluyeron característicamente a: 1] países de pequeño peso específico pero con una riqueza relativamente sustancial de capital, que eran cada vez más incapaces de seguir una política mundial imperialista *independiente,* aunque al mismo tiempo necesitaban incrementar sus inversiones internacionales debido a su relativo exceso de capital (Holanda, Bélgica, y en cierta medida Suiza y Suecia); 2] esferas que no eran vitales para la fuerza económica de las grandes potencias imperialistas. Es significativo, por ejemplo, que cuando fueron formadas las grandes compañías químicas en Gran Bretaña y Alemania —ICI e IG-Farben— los principales accionistas extranjeros, en algunos casos muy importantes (en el caso de ICI, Solvay era el mayor accionista a nivel personal),[11] fueron excluidos del control de este gran capital en vez de ser incluidos en la dirección de la compañía.

Aunque Bujarin se muestra algunas veces vacilante en este punto, en general comprendió correctamente que en la época del imperialismo anterior a la primera guerra mundial (añadiríamos: y entre las dos guerras

[10] Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay,* Londres, 1971, pp. 37, 40-41; Christopher Tugendhat, *The Multinationals,* Londres, 1973, p. 38.

[11] George W. Stocking y Myron W. Watkins, *Cartels in Action,* Nueva York, 1946, p. 431.

mundiales), la importancia de las "organizaciones internacionales" (compañías y cárteles internacionales) "no era en modo alguno tan poderosa como podría creerse a primera vista".[12] En su opinión, la tendencia a la internacionalización de la vida económica era frenada aún por el proceso de nacionalización del capital.[13] La "economía nacional" se transforma en un único y vasto trust combinado, en el que los participantes son grupos financieros y de Estado. Llamaremos a estas formaciones trusts capitalistas de Estado.[14] Según Bujarin, la principal característica de la época imperialista (clásica) era la competencia entre estos "trusts capitalistas de Estado", y no la fusión internacional del capital.

La tercera revolución tecnológica y la formación del capitalismo avanzado impusieron un viraje decisivo a este respecto: *la concentración internacional del capital a partir de este momento comenzó a desarrollarse como centralización internacional. En el capitalismo tardío, la compañía transnacional viene a ser la forma organizativa determinante del gran capital.* Las fuerzas que han jugado un papel excepcional en este proceso y que nos ayudan a comprender las diferencias cuantitativas entre el desarrollo de compañías en la era del capitalismo tardío y su desarrollo en la era del imperialismo clásico, son las siguientes:

1] El nuevo desarrollo de las fuerzas productivas desencadenado por la tercera revolución tecnológica ha alcanzado un punto a partir del cual, en un creciente número de esferas, ya no es posible producir con ganancias a escala nacional, no sólo a causa de los límites del mercado doméstico, sino también debido al enorme volumen del capital necesario para la producción. La industria espacial o la producción de transportes aéreos supersónicos, y mañana, muy probablemente, también la "industria de la anticontaminación", son los ejemplos clásicos *absolutos* de este proceso en Europa occidental. La producción de circuitos integrados, que aunque se inició en muchos países europeos, ahora sólo puede ser desarrollada lucrativamente por un único productor para toda Europa occidental, es un ejemplo *relativo* de la misma tendencia. Pero existe evidencia en muchas otras áreas también de que las fuerzas productivas contemporáneas están desbordando el marco del Estado nacional, pues el umbral mínimo de la lucratividad en la producción de ciertas mercancías conlleva una in-

[12] N. Bujarin, *El imperialismo y la economía mundial*, cit., p. 78. Bujarin también cita una frase característica del libro clásico sobre la economía mundial, *Das volkswirtschaftliche System der Kapitalanlage im Auslande*, de Sartorius von Wlatershausen, Berlín, 1970, p. 100: "La formación y existencia de sociedades internacionales, con una dirección centralizada de la producción, no parece improbable". Bernar Harms, por el contrario, identificó correctamente los inicios de la internacionalización de la producción en *Volkswirtschaft und Weltwirtschaft*, junio de 1912.

[13] N. Bujarin, op. cit., p. 79.

[14] Ibid., p. 136. Véase también su obra *Teoría económica del periodo de transición*. Cuadernos de Pasado y Presente, n. 29, Córdoba, 1972, pp. 8-10.

versión total conmensurable con los mercados de varios países.[15] Por ejemplo, existe actualmente una sola máquina que, con una velocidad racional y materia prima suficiente, puede producir cerillos para 10 millones de consumidores; otra, puede producir focos eléctricos para 25 millones; una sola refinería de petróleo puede satisfacer el consumo de más de 15 millones de usuarios y así sucesivamente.[16] Para un país como Suecia, el mercado interno (consumo doméstico) solamente permite el 30% de la capacidad mínima óptima de una fábrica que produce cigarrillos, el 50% de una fábrica que produce refrigeradores y el 70% de una cervecería. Aún en Canadá, el mercado doméstico es demasiado pequeño para permitir la utilización de la capacidad mínima óptima de una sola fábrica productora de refrigeradores.[17] La internacionalización de las fuerzas productivas crea así la infraestructura para la internacionalización del capital. Esto se expresa, entre otras cosas, en el hecho de que una porción cada vez mayor de los movimientos del comercio internacional se efectúa en realidad dentro de la misma compañía internacional (entre otras cosas, la exportación de partes de automóviles para su ensamble en otro lugar, refacciones, etcétera). La presión estructural ejercida por el crecimiento de las fuerzas productivas eleva el costo de muchos grandes proyectos de investigación por encima de las posibilidades financieras de Estados de mediano tamaño, forzándolos, cada vez más, a la coordinación, cooperación y división del trabajo internacionales en las investigaciones financiadas con fondos públicos. Un estímulo adicional a la creación de corporaciones transnacionales es *la tendencia a la integración vertical*, que es una de las fuerzas motrices de la centralización del capital. Dicha integración vertical, sin embargo, implica cada vez más una combinación de centros de producción localizados en diversos países, correspondiente

[15] Brown proporciona las siguientes cifras interesantes: una fundición moderna puede producir hierro suficiente para una sociedad industrial con un millón de habitantes; una fábrica de acero moderna puede producir suficiente para una sociedad semejante de 2-3 millones de habitantes; una moderna fábrica de acero con salida rodante continua basta para una comunidad de 20 millones de personas; una fábrica moderna para productos especiales como láminas de banda ancha y magnetizadas, para poblaciones aún mayores: A. J. Brown, *Introduction to the World Economy*, Londres, 1965, p. 125.

[16] Ibid., pp. 126-27. Esto no sólo ocurre en la producción misma, sino también en la esfera del transporte. Así, la *Atlantic Container Line*, formada por seis compañías navieras de cuatro diferentes países (*Compagnie Générale Transatlantique, Cunard Line, Holland-America Line, Transatlantic Steamship Company of Sweden, Swedish American Line* y *Wallenius Shipping Company*), ha realizado la introducción en escala masiva del sistema de *container* en la ruta noratlántica. Ninguna de las compañías navieras nacionales habría sido capaz de sostener por sí misma los costos y riesgos que implicaba esta transformación tecnológica.

[17] La capacidad óptima mínima es un nivel por debajo del cual los costos de producción por unidad comienzan a aumentar. Véase F. M. Scherer, "The Determinants of Industrial Plant Sizes", *Review of Economics and Statistics*, mayo de 1973, p. 141.

al desarrollo desigual de las fuentes de materias primas, la innovación tecnológica y la acumulación de capital en todo el mundo.

2] La progresiva acumulación y concentración de capital en la era del capital monopolista pone más capital aún a disposición de las grandes compañías oligopólicas y monopolistas, a través de las ganancias extraordinarias que obtienen. Las consecuencias son el autofinanciamiento y la sobrecapitalización.[18] Dado, sin embargo, que es típico del capital monopolista eliminar la competencia en precios, el crecimiento de las ventas y la producción llegan a ser cada vez más limitadas en el interior del país. El resultado es, a su vez, una tendencia a la expansión de las grandes empresas más allá del mercado nacional para asegurar salidas a sus productos. Esta expansión sigue dos caminos: la diferenciación y combinación de los sectores en el mercado local[19] y la especialización y diferenciación de los productos en el mercado mundial. Por razones de maximización de la ganancia a largo plazo (las ventajas de las grandes series, las economías de escala internas y externas, y el control de mercados), es la segunda de estas dos tendencias la que predomina, induciendo a las grandes compañías a producir y a vender a escala mundial. La industria química ofrece un buen ejemplo. El gran consorcio suizo, Ciba (hoy-Geigy), penetró en la fotoquímica (entre otras cosas, absorbiendo a la British Ilford Company), y de ahí pasó a la esfera de equipo audiovisual, impresión y producción de instrumentos para fotografía militar aérea. Las grandes compañías farmacéuticas han invadido la industria alimenticia (Bristol Myers), el área de los cosméticos (Roche-Lilly, Roussel-Uclaf), y de equipo médico para hospitales (Johnson and Johnson, Roche.)[20]

3] En el capitalismo tardío las ganancias extraordinarias toman predominantemente la forma de ganancias extraordinarias tecnológicas (rentas tecnológicas). El tiempo de rotación reducido del capital fijo y la aceleración de la innovación tecnológica determinan una búsqueda de nuevos productos y de nuevos procesos de producción, lo cual, implica los riesgos inherentes a la expansión a causa de los enormes desembolsos necesarios para la investigación y el desarrollo, y exige un máximo de producción y de venta

[18] E. Mandel, *Tratado de economía marxista*, cit., t. II, pp. 128-38.

[19] La forma más importante que toma esta tendencia en el capitalismo tardío es la de los llamados "conglomerados". Un análisis profundo de este fenómeno se publicó en la *American Economic Review*, n. 2, vol. XI, mayo de 1971. Véase también W. F. Fueller, "A Theory of Conglomerate Mergers", en *Quarterly Journal of Economics*, noviembre de 1969. En los años de 1965-69 más del 80% de las combinaciones de compañías en Estados Unidos condujeron a la creación de conglomerados, en comparación con el 52% en los años 1948-53. Anne-Marie Kumps y Michel Cardon de Lichtbuer, "La concentration conglomérate", en *Reflets et Perspectives de la Vie Économique*, n. 2, 1971.

[20] *Neue Zürcher Zeitung*, 29 de junio de 1969; *Entreprise*, 31 de marzo de 1972.

de los nuevos productos.[21] Un portavoz de la industria química norteamericana ha declarado sin rodeos: "Para obtener márgenes de ganancia por encima de los normales, es preciso descubrir continuamente nuevos productos y nuevas especialidades que puedan producir amplios márgenes de ganancia, mientras que los productos más antiguos de la misma categoría pasan a ser mercancías químicas con menores márgenes de ganancia".[22] Esta presión, a su vez, brinda un poderoso incentivo a la producción internacional, estimulada por una relativa facilidad de acceso a los grandes mercados (concentraciones de población en las grandes áreas urbanas).[23]

Una nueva forma de división internacional del trabajo basada en la especialización de los productos corresponde ahora, por lo tanto a las grandes compañías transnacionales del capitalismo tardío.[24] Éstas tratan, también, de aprovechar las diferencias internacionales de precios en la compra de materias primas, equipo, tierras y edificios, como también de la fuerza de trabajo, y de las diferencias en los precios del mercado para las mercancías que son producidas en sus fábricas a fin de optimizar sus ganancias extraordinarias monopolistas a escala mundial.[25] Un ejemplo notable lo ofrece la industria automotriz, en la que compañías japonesas y europeas dominan el mercado norteamericano de coches pequeños; ciertas firmas (Mercedes, Volvo, BMW, Alfa Romeo, Citroën, y algunas compañías norteamericanas) predominan en el mercado europeo de vehículos grandes y modelos de lujo; ciertas firmas se especializan en la producción de sedanes medianos y otras en camiones ligeros o pesados.

[21] Stephen H. Hymer, "The Efficiency (Contradictions) of Multi-National Corporations", en *The American Economic Review*, mayo, 1970, vol. LX, n. 2, p. 445.

[22] J. Backman, *The Economics of the Chemical Industry*. Washington, 1970, p. 215.

[23] Charles P. Kindleberger, *American Business Abroad*, p. 14, insiste en que dos precondiciones para un rápido desarrollo del radio de operaciones de las grandes corporaciones son un alto grado preexistente de concentración nacional de la industria y amplias posibilidades internacionales de venta creadas por la familiaridad con las marcas. Esto responde a la pregunta de Heilbronner sobre si hay una extensa "producción internacional" de vidrio y automóviles, pero no de máquinas herramientas o de construcción de barcos: Robert L. Heilbronner, "The Multinational Corporation and the Nation State", en *The New York Review of Books*, 11 de febrero de 1971.

[24] Kindleberger, *Europe's Post-War Growth*, p. 114; Vernon, op. cit., pp. 71-82.

[25] "(A fines de los sesentas) Bendix estaba empleando la mano de obra barata de Taiwán para armar radios de automóvil para los mercados mundiales. Ford estaba haciendo acero para parachoques en Holanda destinados a la producción de automóviles en el resto de Europa, partes de tractor en Alemania y motores para modelos compactos en Inglaterra, todo lo cual se usaba en las plantas de ensamblaje de Estados Unidos. Singer distribuía sus muchos tipos y modelos de máquinas de coser entre Escocia, Canadá, Japón y Estados Unidos, concentrando la producción de diferentes tipos allí donde lo sugerían el mercado y los factores de costo": Vernon, *Sovereignty at Bay*, p. 110. Para otros ejemplos, véase Tugendhat, *The Multinationals*, pp. 139, 142 y 149.

4] Factores sociopolíticos (la agitación revolucionaria persistente en las colonias y semicolonias desde la segunda guerra mundial) y económicos (la conversión de la producción de materias primas, pasando de una técnica industrial primitiva a una técnica altamente industrializada; el desarrollo de la producción de materias primas químicas en sustitución de materias primas naturales, etcétera) han causado una disminución relativa en las exportaciones de capitales a las regiones subdesarrolladas, en consecuencia los capitales excedentes circulan ahora predominantemente entre las metrópolis imperialistas, lo cual propicia más aún el ascenso de la compañía transnacional. Aunque después de la segunda guerra mundial este flujo de capital se originó principalmente en Estados Unidos y Gran Bretaña, los capitales europeos y japoneses desempeñan hoy un creciente papel en este movimiento de exportaciones interimperialistas. El desarrollo desigual de los diversos países imperialistas es, en sí mismo, un estímulo para el entrelazamiento internacional del capital; en Europa, por ejemplo, la capacidad de las compañías "nacionales" europeas aisladas para resistir la competencia de sus rivales norteamericanas se verá gravemente amenazada si no ocurre tal entrelazamiento.[26]

5] El desarrollo desigual de las diversas grandes potencias o regiones imperialistas, y las políticas proteccionistas o parcialmente proteccionistas que ellas siguen, refuerzan la *tendencia* contemporánea a remplazar la exportación de mercancías por la exportación de capital a fin de evadir tales barreras aduanales. De esta suerte, compañías británicas y norteamericanas han establecido numerosas filiales dentro de la Comunidad Económica Europea para proteger su participación en ese mercado de los efectos de los acuerdos comunitarios de la CEE relativos a las importaciones provenientes de terceros países. Este factor desempeñó ya un papel en los primeros esfuerzos por establecer centros productivos fuera de los países de origen de las grandes firmas, método practicado por Lever Brothers, Bayer o Jurgens (uno de los integrantes originales de Unilever) antes de la primera guerra mundial. Hoy la reciente tendencia proteccionista de la política comercial norteamericana —evidente desde hace ya algunos años, pero estridente en el discurso de Nixon el 15 de agosto de 1971— puede acelerar de manera similar las exportaciones de capital ja-

[26] Para una investigación profunda de los problemas que esto implica, véase nuestro libro, *Europe Versus America?*, Londres, 1970. El rápido crecimiento de las exportaciones japonesas de capital en años recientes ha sido particularmente impresionante. Antes de 1967, nunca llegaron en promedio a más de 100-200 millones de dólares al año. Entonces comenzaron a aumentar por saltos, a 400 millones de dólares en 1968, 670 millones en 1969, 913 millones en 1970 y más de 1 000 millones en 1971. El valor total de las inversiones japonesas en el extranjero ha pasado ahora de los 10 000 millones. Sólo la inversión europea directa en Estados Unidos aumentó de 6 000 millones en 1966 a 10 000 millones en 1971; las inversiones de cartera a largo plazo en Estados Unidos crecieron de 11 500 millones en 1966 a 26 000 millones en 1971.

ponés y europeo a Estados Unidos. Un papel comparable lo desempeña la creciente inestabilidad del sistema monetario internacional, el cual engendra crecientes temores sobre imprevisibles fluctuaciones en los tipos de cambio y asimismo representan un freno a la expansión de la exportación de mercancías, mientras que al mismo tiempo estimula la exportación de capitales mediante la internacionalización de las unidades de producción.[27]

6] La especialización y "racionalización" del control sobre el capital, concomitante a la creciente centralización del capital en escala nacional, promueve inversiones directas en el extranjero a un grado que permite a los capitalistas especializarse cada vez más en la esfera de la actividad reproductiva "pura" y permite que las preferencias por nuevas inversiones sean determinadas por criterios objetivos, independientemente de consideraciones nacionales o internacionales. La lógica de la competencia oligopólica y su vínculo con el progreso técnico operan en la misma dirección, pues en el caso de ciertos productos no hay ninguna posibilidad de un mercado "normal" que no sea el mercado mundial. El autodesarrollo de una compañía del *status* nacional al internacional, corresponde, al nivel de los "muchos capitales individuales", a las tendencias objetivas de evolución "del capital en general" esbozadas anteriormente.[28]

El presidente del consejo de administración de la gran empresa alemana Robert Bosch GmbH resumió hace poco las consideraciones económicas que determinaron la decisión de su compañía de operar internacionalmente:

1] Los mercados contemporáneos, que a menudo requieren la producción de una mercancía en la zona de consumo, por razones que incluyen los costos de transporte, la seguridad del suministro, la adaptación de los productos a las necesidades locales, y problemas de empleo y de estructuras de la región de ventas.

2] Factores de producción, que incluyen no solamente materias primas y energía, sino especialmente mano de obra, cuya combinación óptima es una precondición para la minimización de los costos de producción.

3] Desarrollo de la tecnología a escala mundial, que incluye diferentes sectores de progreso en diversas regiones, y exige una coordinación internacional.

4] Distribución de los riesgos, un objetivo comprensible cuando las ten-

[27] Kindleberger, *American Business Abroad*, pp. 188-89; Levinson, *Capital, Inflation and the Multinationals*, pp. 36, 54-55, etcétera.

[28] Sobre los orígenes de la compañía transnacional en el desarrollo interior de la gran empresa capitalista, véanse Hymer, op. cit., pp. 442-43; Chandler, *Strategy and Structure*, pp. 42-51, 324 ss. Ambos autores asignan un papel crucial a la corporación multidivisional, que emergió en los treintas pero sólo se generalizó después de la segunda guerra mundial, como etapa intermedia entre la compañía nacional" y la "internacional".

dencias actuales indican un descenso en las utilidades y crecientes peligros.

Unas cuantas cifras bastarán para indicar la escala de esta internacionalización de la *producción* (a diferencia de la *realización* de la plusvalía). Si definimos una "compañía internacional" como una en la que por lo menos el 25% del total de sus ventas, sus inversiones, su producción o su mano de obra se realiza fuera del país de origen o de la administración central, entonces de 75 a 85 de las 200 corporaciones norteamericanas más grandes y 200 de las compañías europeas más importantes caen dentro de esta categoría.[29] En 71 de las 176 grandes empresas norteamericanas, una tercera parte, en promedio, de su mano de obra reside en el extranjero.[30] En 1967, las exportaciones de las 10 naciones capitalistas industrializadas más importantes llegaron a 130 mil millones de dólares, lo que escasamente excedió la mitad de las ventas de las subsidiarias y centros de producción en el extranjero de las compañías de las mismas naciones (240 mil millones de dólares). Se dice que las corporaciones transnacionales produjeron mercancías por valor de 300 mil millones de dólares fuera de sus territorios domésticos, lo que representa más que el total del valor del comercio mundial.[31] De acuerdo con Harry Magdoff, en 1965 el 22% de las ganancias de las empresas norteamericanas tuvieron su origen en sus filiales extranjeras.[32] A principios de 1972, la suma total de las operaciones de todas las empresas descritas como transnacionales se estimó entre 300-450 mil millones de dólares, según las definiciones utilizadas, es decir aproximadamente del 15 al 20% del producto social bruto de todo el mundo capitalista.[33] Como el volumen de estas operaciones ha crecido al doble de la tasa del producto social bruto durante la década pasada, su participación en éste se elevaría a un 28-40% en los próximos 10 años, si la tendencia actual continúa, lo cual parece improbable.

Sin embargo, al hablar de una tendencia hacia la centralización internacional del capital, debemos distinguir entre sus diferentes formas y describir más exactamente, o relativizar, el concepto de "compañía transnacional". La centralización del capital implica poder de dirección central o *centralización del control sobre los medios de producción*; en otras palabras, la propiedad privada centralizada. Carece de importancia en este contexto el que las acciones estén ampliamente repartidas internacional-

[29] Sidney E. Rolfe y Walter Danin (ed.), *The Multi-National Corporation in the World Economy*, Nueva York, 1970, p. 17.

[30] Kenneth Simmonds en Courtney Brown, *World Business: Promise and Problems*. Nueva York, 1969, p. 49.

[31] Tugendhat, *The Multinationals*, p. 21.

[32] Heilbronner, op. cit., p. 21; Magdoff, op. cit., p. 209.

[33] El estimado más bajo lo da Norman MacRae, "The Future of International Business", *The Economist*, 22 de enero de 1972; el más alto es del magnate norteamericano de los negocios, Arthur Ross, "Trends bei multinationalen Konzernen", en *Gottlieb Duttweiler-Institute-Topics*, año 3, n. 5, mayo de 1972.

mente entre pequeños o medianos accionistas, pues uno de los rasgos notorios de la compañía capitalista por acciones y el capital monopolista en general, es el hecho de que la posesión de una gran suma de capital dentro de cualquier gran corporación implica un poder de decisión sobre cantidades aún mayores de capital. Centralización internacional de capital significa, pues, poder central de decisión sobre capitales originalmente diferentes en cuanto a su nacionalidad y su control. Esta centralización puede revestir dos formas: o bien los trusts y las grandes empresas como propietarios imperialistas *diferentes* pueden caer bajo el control de una *sola* clase imperialista (como en el caso de la absorción de Machines Bull por la General Electric, las fábricas Phoenix por la Firestone, el trust belga ACEC por la Westinghouse, etcétera); o bien las compañías y las grandes empresas con propietarios nacionales *diferentes* se fusionan en *una* sola empresa internacional *sin* que el control pase a manos de los propietarios de una sola potencia, como es el caso de la fusión AGFA-Gevaert, de la Ijmüiden-Horder-Hütten-Union, de la Dunlop-Pirelli, y la AEG-Zanussi, y de VFW-Fokker (trust de aeronáutica germano-holandés).[34]

Las enormes corporaciones norteamericanas que han creado filiales y subsidiarias en muchos países (General Motors, Ford, Esso Standard, Texaco, Westinghouse, General Electric, IBM, etcétera) obviamente caen fuera de la categoría de una verdadera fusión internacional de capital, pues tanto el origen como el control de su capital conservan un carácter inequívocamente nacional. Aunque estas empresas norteamericanas, como aquellas clásicas del imperio británico, representan una concentración internacional de capital, ya que una proporción cada vez mayor del capital acumulado por ellas proviene indudablemente de la producción y realización de plusvalía fuera de la metrópoli de origen,[35] no representan una centralización internacional de capital. Tal centralización internacional de capital sólo ocurre cuando estas compañías absorben firmas y empresas locales en diversos países en el curso de su actividad internacional.

Para clarificar las tendencias a largo plazo del desarrollo de la centrali-

[34] Un caso marginal de fusión internacional de capital sería aquel en que la venta internacional de acciones hubiera "diluido" el patrón de propiedad hasta el punto en que la "nacionalidad fundadora" original hubiera perdido el control de la compañía. Se afirma a veces que éste es ya el caso de la gran compañía suiza Nestlé, e incluso de la holandesa Philips. Somos escépticos al respecto.

[35] Las "inversiones de cartera" masivas en acciones extranjeras, sin la influencia (o control) sobre las compañías en cuestión es una forma específica y propia del capitalismo avanzado de concentración internacional de capital sin centralización internacional (ya estaba presente de manera embrionaria en la era del imperialismo "clásico"). Así los capitalistas europeos ya poseían un total de 26 mil millones de dólares en acciones de firmas norteamericanas en cuya administración no tienen participación alguna. En tanto que las exportaciones europeas de capital a Estados Unidos —hasta ahora— son predominantemente inversiones de cartera, las exportaciones norteamericanas de capital a Europa occidental son predominantemente inversiones directas en Europa.

zación internacional del capital y su relación con el Estado del capitalismo tardío, es primordial hacer una estricta distinción entre la internacionalización de la *realización* de plusvalía (venta de mercancías), la internacionalización de la *producción* de plusvalía (producción de mercancías), la internacionalización de la compra de la *mercancía fuerza de trabajo* (o el mercado específico para esta mercancía) y la internacionalización del poder de decisión sobre el capital, basado siempre en última instancia en la internacionalización de la *propiedad del capital*.

La internacionalización de la realización de plusvalía, es decir de la venta de mercancías, es una tendencia inherente al capitalismo, pero que se desarrolla de maneras muy diferentes en el curso de la historia de este modo de producción. En términos generales, esta internacionalización aumentó desde principios del siglo XIX hasta las vísperas de la primera guerra mundial (esto es, las exportaciones constituyeron una parte creciente de la producción industrial de los países capitalistas avanzados); luego decreció de 1914 a 1945 y se elevó de nuevo con el advenimiento de la época del capitalismo tardío, aunque el nivel relativo en otras palabras, la participación relativa per cápita en las exportaciones (alcanzado antes de la primera guerra mundial no se volvió a lograr sino hasta la década de los sesentas.[36]

En el pasado sólo hubo una internacionalización marginal de la producción de plusvalía en la industria manufacturera, fuera de la esfera de las materias primas. Hoy constituye el aspecto realmente nuevo y específico de la internacionalización del capital en la época del capitalismo tardío. Una mayoría de las grandes empresas gastan capital constante y variable en muchos países, ya sea en filiales bajo su control directo, o en empresas mixtas con otras compañías, ya sea en empresas fundadas en los países extranjeros por consorcios extranjeros y subsecuentemente comprados, o en grandes compañías multinacionales en las que están entrelazados consorcios extranjeros. Este desarrollo se inició inmediatamente después de la segunda guerra mundial, en especial en las industrias petrolera, automovilística y eléctrica norteamericanas, y se ha convertido hoy en un fenómeno mundial que por primera vez ofrece un marco *inmediatamente* internacional para la competencia del capital (un ejemplo obvio es el campo internacional de competencia entre las más importantes compañías

[36] Según las estimaciones de Lamartine Yates, el comercio mundial per cápita fue menor en 1937 que en 1913 (—7%), mientras que la tasa promedio de crecimiento por década de este comercio mundial per cápita durante el periodo de 1913-63 fue de 8%. Pero mientras la parte correspondiente a las exportaciones en el producto mundial aumentó durante todo un siglo (se dice que aumentó de 3% en 1800 a 33% en 1913), entró en una larga declinación entre las dos guerras mundiales; incluso en 1963, cuando era de 22%, no había recuperado su nivel de 1913: Simon Kuznets, *Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations*, pp. 4-9.

norteamericanas de computadoras en la industria electrónica).[37]

La internacionalización de la compra de la mercancía fuerza de trabajo es una consecuencia inevitable de la internacionalización de la producción de plusvalía, aunque ambas no coinciden necesariamente en forma mecánica. Por una parte, la producción en el extranjero puede darse sin mucha mano de obra extranjera, especialmente en empresas o ramas industriales altamente mecanizadas o automatizadas. Por otra parte, puede haber grandes movimientos internacionales de mano de obra en busca de empleo sin que esto necesariamente vaya acompañado por la internacionalización de los centros de producción o de su propiedad (véanse los movimientos masivos de mano de obra italiana, española, portuguesa, griega, yugoslava, turca y marroquí hacia Europa occidental, sobre todo hacia los países de la Comunidad Económica Europea, sin que haya ningún cambio en las relaciones de propiedad en la industria europea occidental). En cierto sentido estos dos movimientos, la movilidad internacional del capital y la movilidad internacional de la fuerza de trabajo, no son paralelos ni complementarios en la era del capitalismo tardío en oposición a su tendencia en el principio de la era capitalista sino contradictorios. La fuerza de trabajo fluye de las áreas marginales menos desarrolladas hacia los centros industriales de Europa occidental, por la sencilla razón que el capital *no* fluye (o no fluye en cantidad suficiente) de estos centros hacia esas regiones marginales.[38]

La internacionalización del poder de decisión sobre el capital, la centralización real del capital, significa siempre una *transferencia de propiedad,* ya sea de un país a otro o de un grupo nacional de propietarios de capital a varios grupos. Aquí también prevalece la ley del desarrollo desigual y combinado. La centralización internacional del capital no es ni necesaria ni mecánicamente congruente con la internacionalización de la producción ni con la de los productores, ni con la de la venta de mercancías. Sólo si la internacionalización de la producción conduce a la internacionalización —en otras palabras, a una *alteración* internacional— de la propiedad del ca-

[37] Es aconsejable distinguir a las compañías nacionales que operan internacionalmente de las compañías internacionales, de acuerdo con las proporciones respectivas de su producción doméstica y extranjera, y también distinguir entre las compañías internacionales (controladas por capital de una sola nacionalidad) y las de tipo transnacional, según sus patrones de propiedad respectivos. Kindleberger, *American Business Abroad,* pp. 180-84.

[38] En el caso de la emigración europea masiva a las llamadas colonias blancas en el siglo XIX y pricipios del XX, la fuerza de trabajo y el capital viajaron en el mismo sentido, aunque su ritmo y volumen difería. Lo mismo ocurre (y ocurrió) con la emigración china y japonesa al Pacífico, con la emigración hindú y la libanesa al oriente y occidente de África respectivamente, y con los movimientos migratorios menores en el Mediterráneo (griegos e italianos). En el caso de la emigración contemporánea del oriente y el sur de Europa al occidente de ésta, sin embargo, la fuerza de trabajo se mueve en sentido contrario que el capital.

pital, podemos hablar realmente de una internacionalización del poder de decisión sobre el capital.[39] La infraestructura material que le permite al capital ejercer un verdadero poder de decisión internacional sólo ha sido creada por la tercera revolución tecnológica, con sus equipos de telex, aviación a reacción y otras facilidades.

Es necesario distinguir aquí tres tipos variantes de relación entre el Estado nacional burgués y la centralización internacional del capital. La centralización internacional del capital puede ir acompañada por la expansión internacional del poder de *un solo Estado*. Esta tendencia fue observable ya durante la primera guerra mundial, y en el transcurso de la segunda guerra mundial y el periodo inmediatamente posterior encontró una espectacular expresión en la hegemonía política y militar del imperialismo norteamericano a escala mundial. Esto corresponde, básicamente, a la primera de las dos principales formas de centralización internacional del capital: control decisivo sobre una creciente participación en el aparato internacional de producción por los propietarios de una sola clase nacional de capitalistas, con la participación capitalista extranjera como *socios menores* a lo sumo. El poder internacional creciente de un solo Estado imperialista es congruente con la creciente supremacía internacional de un solo grupo nacional de propietarios de capital en el campo total del capital internacional.

La centralización internacional del capital puede también ir acompañada por un desmantelamiento gradual del poder de los diversos Estados nacionales burgueses y el surgimiento de un *nuevo poder estatal burgués federal* supranacional. Esta variante, que parece cuando menos posible, aún cuando no probable, para el área europea occidental de la CEE, corresponde a la segunda forma principal de centralización internacional de capital: la fusión internacional del capital sin el predominio de ningún grupo particular de capitalistas nacionales. Así como en estas compañías realmente transnacionales no se tolera ningún tipo de hegemonía, la forma estatal correspondiente a esta forma de capital no puede a la larga implicar la supremacía de un sólo Estado nacional burgués sobre otros, ni una confederación suelta de Estados nacionales soberanos. Debe más bien tomar la forma de un Estado federal supranacional caracterizado por la transferencia de derechos soberanos decisivos.

[39] La propiedad del capital significa aquí control sobre el capital, que puede basarse en propiedad de porcentajes relativamente minoritarios del capital total: Según Kindleberger, las compañías norteamericanas no poseen en promedio más del 60% de sus ramas extranjeras: op. cit., p. 31. Esto puede contrastarse con el hecho de que los extranjeros ocuparon sólo el 1.6% de los 1 851 puestos altos de la administración de las compañías norteamericanas que realizan operaciones sustanciales fuera de Estados Unidos. Tugendhat comenta con razón: "La característica más notable de la compañía multinacional moderna es su dirección central: Por muy grande que sea y por muchas subsidiarias que tenga regadas por el globo, todas sus ocupaciones se coordinan desde el centro". *The Multinationals*, p. 31.

Sería, en efecto, un grave error tratar a los factores puramente económicos como absolutos a este respecto, divorciándolos del contexto histórico general. No son solamente los intereses económicos inmediatos de los propietarios del capital —o del grupo decisivo de capitalistas en cada fase del modo de producción capitalista— los que el funcionamiento del Estado burgués salvaguarda. Para desempeñar este papel con eficacia debe extender su acción a todas las esferas de la superestructura, tarea que presenta enormes dificultades si se aborda sin una cuidadosa consideración de las peculiaridades nacionales y culturales de cada nacionalidad en particular.[40] En la época del capitalismo tardío, las funciones económicas directas o indirectas del aparato estatal burgués pasan a tal punto a un primer plano —por el imperativo de obtener un control cada vez mayor sobre todas las fases de los procesos de producción y reproducción— que bajo ciertas condiciones el capital monopolista puede indudablemente considerar cierta división del trabajo entre un Estado federal supranacional y la actividad cultural por los Estados nacionales como un mal menor. No debe olvidarse que en Estados Unidos, por ejemplo, todos los problemas concernientes a la educación, la religión y la cultura han permanecido —desde la fundación de la Unión— en manos no del gobierno federal sino de cada estado. Más aún, la reglamentación de los problemas educativos y culturales en diversas lenguas no es en modo alguno imposible (el sistema cantonal de la confederación Helvética es un buen ejemplo).

El apremio abrumador en favor de la creación de un Estado imperialista supranacional en Europa occidental —si la centralización internacional del capital llegara a ser la forma predominante de fusión del capital a nivel europeo sin la hegemonía de ninguna clase burguesa nacional— se deriva precisamente de la función económica inmediata del Estado en el capitalismo tardío. La programación económica dentro del Estado nacional, es incompatible, a la larga, con la fusión multinacional del capital.[41] Lo primero hará retroceder a lo segundo, especialmente en periodos de crisis o recesión, o lo segundo tendrá que crear una forma internacional de programación congruente consigo misma.[42]

[40] El énfasis particular en este factor superestructural no económico explica por qué los gaullistas franceses se aferran al axioma de los "pequeños Estados" europeos y por qué se resisten a la "supranacionalidad" representada por los "eurócratas sin alma".

[41] Ésta es la razón de que hayamos afirmado durante años que la CEE no es todavía definitivamente irreversible y podría aún ser víctima de una recesión general severa.

[42] Esta última debe entenderse en un doble sentido: en primer lugar, cuantitativamente o sea, un tipo de programación económica que pudiera poner en movimiento masas suficientemente grandes de recursos anticíclicos del Estado para resistir a las dificultades coyunturales de realización y venta que sufren las grandes compañías como Siemens, Philips, Fiat o ICI; en segundo lugar, cualitati-

La elección entre estas dos alternativas hará crisis en última instancia, en torno a la cuestión de una política económica anticíclica, pues una lucha victoriosa contra las crisis y las recesiones, en armonía con los intereses de las compañías multinacionales, no puede ser conducida a nivel nacional; sólo puede ser internacional. Dado que los instrumentos de la política anticíclica consisten en mecanismos monetarios, crediticios, presupuestarios, impositivos y arancelarios, tal política debe tener a su disposición en última instancia una moneda internacional uniforme y una línea uniforme en créditos, presupuestos e impuestos (una política comercial internacional es ya una realidad en la CEE). Pero a la larga es imposible tener una moneda común, un presupuesto común, sistema de impuestos común y un programa común de obras públicas,[43] sin un gobierno federal con soberanía en materia de impuestos y finanzas y con un poder ejecutivo de represión para imponer su autoridad; en otras palabras, sin un Estado común. Debe decirse además que las grandes compañías transnacionales crean también un mercado transnacional de capital que en todo caso hace más y más problemática la supervivencia de las monedas nacionales, las políticas crediticias nacionales y los presupuestos e impuestos nacionales.[44]

La tercera variante posible de la relación entre la centralización internacional del capital y el desarrollo del Estado capitalista tardío es la de una relativa *indiferencia* del primero respecto del segundo. El ejemplo de las grandes compañías británicas, canadienses y algunas holandesas, en particular, se cita a menudo en conexión con esto.[45] Se suele subrayar que estas compañías han internacionalizado sus actividades en tal medida, y producen y realizan plusvalía en tantos países que se han vuelto en gran medida indiferentes al desarrollo de la coyuntura social y económica en su país de origen.[46]

vamente —o sea, un tipo de programación económica capaz de sojuzgar a los intereses particularistas regionales bajo el del beneficio más amplio de las mayores compañías transnacionales.

[43] Scitovsky señaló ya en 1958 que de la creación de la CEE resultarían inevitablemente crisis estructurales y de desempleo, y argumentó que una política infraestructural y de empleo (o una política de obras públicas) resultaría a la larga igualmente inevitable en la CEE: *Economic Theory and Western European Integration*. Londres, 1967, pp. 97-98.

[44] Varios autores han destacado ya el papel que juegan las compañías transnacionales para obstaculizar los intentos nacionales de estabilizar los tipos de interés y cambio en años recientes. Véanse por ejemplo Levinson, op. cit., pp. 36-37, 70-71; Tugendhat, op. cit., p. 161. Nos ocuparemos de este problema en los capítulos XIII y XIV.

[45] Robert Rowthorn (con la colaboración de Stephen Hymer), *International Big Business 1957-1967*. Cambridge, 1971, pp. 62-63, 74.

[46] Véase entre otros Robert Rowthorn, "Imperialism: Unity or Rivalry?", en *New Left Review*, n. 69 (septiembre-octubre de 1971), pp. 46-47. Robin Murray, "Internationalization of Capital and the Nation State", en *New Left Review*, n.

Sin negar la existencia de esta variante, podemos sin embargo considerarla sólo como un punto intermedio entre las dos variantes esbozadas anteriormente, pues al hacer un análisis más detenido debemos distinguir entre dos casos diferentes en las operaciones de estas empresas "indiferentes al Estado". Se da el caso en que operan en países donde el poder estatal nacional es tan débil que no ofrece resistencia a la búsqueda de ganancias adicionales por parte de las empresas expatriadas; esto sucede, sólo en el caso de países semicoloniales controlados por el capital británico. O también, en que realizan sus operaciones en países donde el poder estatal que interviene en la economía es independiente de ellas. Con la intensificación de la competencia y centralización internacional del capital, los países incluidos en el primer grupo tenderán a ser cada vez más propensos a usar el poder estatal de que dispongan para defender sus intereses contra posibles competidores. En los países del segundo grupo, sin embargo, las compañías "indiferentes al Estado" están expuestas a ver su posición cada vez más amenazada por aquellas corporaciones que disfrutan del apoyo real del aparato estatal local. Entonces sólo es una cuestión de tiempo antes de que estas compañías abandonen su actitud de indiferencia al Estado y pasen a intentar controlar sus propios Estados nacionales o el Estado en cuyo marco se realiza el grueso de sus operaciones. Si no logran, estas compañías otrora "indiferentes" tendrán que pagar un elevado precio por haber subestimado el papel del Estado en la época del capitalismo tardío; caerán, por último, frente a sus competidores.[47]

Así, pues, la única conclusión significativa que puede extraerse de un examen de esta tercera variante, es que aun sin existir la internacionalización de la propiedad del capital, la creciente internacionalización de la producción de plusvalía puede conducir a la "desnacionalización" de una gran compañía. En otras palabras, si una compañía como la Philips o la British Petroleum transfieren la mayoría de sus actividades a Norteamérica, estaría más interesada en la coyuntura económica de Canadá o Estados Unidos que en Gran Bretaña o Europa, y por lo tanto tendría que hacer mayor uso del aparato estatal norteamericano que del británico

67 (mayo-junio de 1971), pp. 104-108, reconoce la contradicción y concluye que el capitalismo tardío se está volviendo cada vez más inestable, sin darse cuenta de que las grandes compañías *tienen* entonces que buscar un poder estatal adecuado a sus necesidades.

[47] En el año de recesión de 1974, incluso las compañías muy grandes como British Leyland o Citroën sólo pudieron ser salvadas de la bancarrota mediante subsidios masivos de sus gobiernos nacionales. Pero éstas son corporaciones que están justo por debajo del límite de las que los Estados nacionales de Europa occidental pueden aún sostener. Las multinacionales como Philips, ICI, Siemens, Fiat o Rhône-Pulen necesitarían subsidios en tal escala, en caso de haber una crisis financiera seria, que ningún gobierno nacional de la Europa capitalista podría proporcionarlos por sí solo.

para beneficiar sus intereses económicos, y en última instancia podría integrarse en la burguesía norteamericana, tal vez mediante la fusión con consorcios "netamente" norteamericanos. Carecemos del espacio necesario para investigar la probabilidad de tal "migración" más allá del establecimiento de su posibilidad teórica. Pero cualquier evolución de este tipo nos lleva de vuelta a las dos primeras variantes.

Todos los escritores que como Charles Livinson consideran a las sociedades transnacionales como colosos soberanos colocados por encima del Estado capitalista tardío, asumen tácitamente una noción sumamente difundida en los años cincuenta y sesenta, según la cual el gran capital ya no tiene que hacer frente a ninguna dificultad seria en las ventas o la realización, ni a crisis sociales graves,[48] y que aun en las épocas llamadas de "malos negocios" su actividad inversora continúa sin contratiempos. Es decir, simplemente presuponen que ya no hay necesidad de que el Estado intervenga en la economía para dominar crisis cíclicas y estructurales agudas o grandes erupciones de la lucha de clases. La recesión de 1966-67 en Alemania occidental, la revuelta de mayo de 1968 en Francia, el "otoño caliente" de 1969-70 en Italia, la recesión de 1969-70 en Estados Unidos, la recesión mundial en todos los países imperialistas de 1974-75, han mostrado que esta hipótesis carece de fundamento. De hecho, el único pronóstico cierto que puede hacerse ahora es que las compañías transnacionales no sólo necesitarán un Estado, sino un Estado que sea más fuerte que el Estado nacional "clásico", que les permita superar, cuando menos en parte, las contradicciones económicas y sociales que amenazan periódicamente a sus gigantescos capitales.

Estas tres variantes de la relación posible entre la centralización internacional del capital y el Estado burgués tardío ofrecen tres modelos posibles para la estructura internacional del sistema político metropolitano del imperialismo en los años y las décadas venideros.

1] El modelo de *superimperialismo*. En este modelo, una sola superpotencia imperialista posee tal hegemonía que las otras potencias imperialistas pierden toda independencia real frente a ella y quedan reducidas a la condición de pequeñas potencias semicoloniales. A la larga, un proceso así no puede apoyarse sólo en la supremacía militar de la potencia superimperialista —un predominio que sólo podría lograr el imperialismo norteamericano—, sino que debe proponerse la propiedad y el control directo de los centros de producción y las concentraciones de capital más importantes, de los bancos y otras instituciones financieras en otros lugares. Sin ese control directo, es decir, sin el poder inmediato para disponer del capital, nada puede garantizar que a la larga la ley del desarrollo desigual no haya de alterar la relación de fuerzas económicas entre los principales Estados capitalistas de tal manera que la supremacía militar

[48] Sobre estas cuestiones, véanse los capítulos XV y XVII.

de la potencia imperialista más importante se vea socavada ella misma.

Los defensores del concepto del "superimperialismo" ven por consiguiente, en los grandes consorcios norteamericanos internacionales a los amos reales —potenciales o virtuales— del mercado mundial.[49] Dudan de la capacidad de las grandes compañías europeas o japonesas para ofrecer una competencia efectiva duradera a sus homólogos norteamericanos, a causa del retraso tecnológico, la cantidad limitada de capitales, y el atraso en materia administrativa de aquélla.[50] Alternativamente, dudan de la voluntad política de las compañías europeas y japonesas, aun siendo tal vez capaces de competir en el terreno "puramente económico", para resistir la competencia norteamericana cuando tal resistencia pueda asestarle un golpe fatal al centro militar y político del imperialismo mundial contemporáneo y así, en última instancia, a ellas mismas.[51] A este respecto, la imputación de Poulantzas de que a nosotros mismos las estadísticas "territoriales" nos han hecho incurrir una subestimación de la supremacía del capital norteamericano (incluyendo las corporaciones norteamericanas que operan en Europa) es típica, pero carece de fundamento.[52] Nuestros razonamientos a este respecto siempre se han basado en la competencia entre diversas corporaciones internacionales cuyos *propietarios* son diferentes grupos de capitalistas nacionales (norteamericanos, europeos o japoneses). Los propietarios de la Philips, la Fiat, la ICI, la Siemens o la Poulenc son capitalistas europeos; la Mitsubishi, la Hitachi, la Matsushita y la Sony son capitalistas japoneses; y los de la General Motors, la Exxon, la General Electric o US Steel, son capitalistas norteamericanos.

2] El modelo del *ultraimperialismo*. En este modelo la fusión internacional del capital ha avanzado tanto, que todas las diferencias críticas de interés económico entre los propietarios de capital de diversas nacionalidades, desaparecen. Todos los grandes capitalistas habían distribuido la posesión de capital, la producción de plusvalía, la realización de plusvalía y la acumulación de capital (nuevas inversiones) tan uniformemente de diferentes países y regiones, que llegarían a ser totalmente indiferentes a la coyuntura particular de un país cualquiera, al desarrollo particular de la lucha de clases y las peculiaridades "nacionales" de la evolución de un país particular cualquiera. Dicho sea de paso, es obvio que una inter-

[49] Véanse Baran y Sweezy, *El capital monopolista* y Magdoff, *La era del imperialismo*.

[50] Ésta es la advertencia que contiene *Le défi américain*, de Servan-Schreiber, si la amalgama del capital europeo se pospone y la unidad política de Europa occidental no llega a materializarse.

[51] Esta tesis es propuesta por Martin Nicolaus en su polémica contra nosotros: *Die Objectivität des Imperialismus*, Berlín, 1971.

[52] Nicos Poulantzas, *Las clases sociales en el capitalismo actual*. Ed. Siglo XXI, México, 1976, pp. 47-54.

nacionalización tan completa de la economía mundial significaría también la desaparición de los ciclos económicos nacionales. En esta eventualidad, todo lo que quedaría sería la competencia entre las grandes compañías transnacionales; no habría ya ninguna competencia interimperialista propiamente dicha; en otras palabras, la competencia se liberaría finalmente de su punto de partida en el Estado nacional. Claro está que en tal caso el Estado imperialista no se "extinguiría", todo lo que desaparecería sería su papel de instrumento de la competencia interimperialista. Su papel como arma principal para la defensa de los intereses comunes de todos los propietarios de capital imperialistas contra la amenaza de las crisis económicas, la insurgencia del proletariado en el interior de los países imperialistas, la rebelión de los pueblos coloniales, y el poder de los Estados no capitalistas, sería más marcado que nunca. Sólo que este Estado ya no sería un Estado nacional imperialista, sino un "Estado mundial" imperialista supranacional. Muchos partidarios de la tesis de la "indiferencia" creciente de las compañías transnacionales frente al poder del Estado burgués se aproximan a esta noción de un "ultraimperialismo" naciente: ése es especialmente el caso de Levinson.[53]

3] El modelo de la *competencia interimperialista continuada,* que toma nuevas formas históricas. En este modelo, aunque la fusión internacional del capital ha avanzado lo suficientemente para remplazar a un número mayor de potencias imperialistas independientes por un número menor de superpotencias imperialistas, la fuerza contrarrestante del desarrollo desigual del capital impide la formación de una verdadera comunidad global de interés para el capital. *La fusión de capitales se da a nivel continental, pero por ello mismo la competencia imperialista intercontinental se intensifica aún más.* La novedad de esta competencia interimperialista en comparación con el imperialismo clásico analizado por Lenin radica en primera instancia en el hecho de que solamente tres potencias mundiales se enfrentan en el seno de la economía imperialista internacional: el imperialismo norteamericano (que ha absorbido en gran medida a Canadá y Australia), el imperialismo japonés[54] y el imperialismo europeo occidental. La evolución ulterior del imperialismo japonés, en direc-

[53] Levinson, op. cit., pp. 103-106.

[54] Sobre el papel cada vez mayor del imperialismo japonés y las grandes compañías japonesas en el Pacífico, véanse Stephen Hymer, "The United States Multinational Corporations and Japanese Competition in the Pacific" (trabajo preparado para la Conferencia del Pacífico, Viña del Mar, Chile, 27 de septiembre-3 de octubre de 1970), cuyo manuscrito nos fue amablemente enviado por el autor. Hermann Kahn, *The Emerging Japanese Super-State,* Londres, 1971, se ocupa del mismo tema, pero este libro está marcado por la típica tendencia de su autor a la extrapolación irrestricta. El capital japonés es el mayor inversionista extranjero en Corea del Sur (67%) y Tailandia (37.3% contra 16.2% de Estados Unidos), y el segundo en Singapur: véase *Far Eastern Economic Review,* 13 de mayo de 1974.

ción ya sea de la independencia o de la fusión con las grandes compañías norteamericanas, decidirá probablemente el resultado final de esta lucha competitiva. En segundo lugar, dada la coyuntura sociopolítica mundial, básicamente desfavorable al capital, las guerras mundiales interimperialistas a escala global son en extremo improbables, si no imposibles. Esto no excluye guerras interimperialistas locales (por delegación, digamos), nuevas guerras coloniales de rapiña o guerras contrarrevolucionarias contra movimientos de liberación nacional, para no hablar del peligro de una guerra nuclear mundial contra los Estados obreros burocratizados.

Kautsky, sabemos, fue el primero en postular, antes de la primera guerra mundial, la posibilidad de una "entente ultraimperialista" entre todas las potencias mundiales.[55] Lenin, como se sabe, lo refutó tajantemente.[56] Martin Nikolaus ha acusado al autor del presente trabajo de "seguir las huellas de Kautsky" porque contempla la posibilidad de una fusión de varias potencias europeas en una superpotencia imperialista europea.[57] Esta analogía es puramente formal y superficial. La previsión de Kautsky era la de un debilitamiento progresivo de las contradicciones imperialistas, que debería conducir al "ultraimperialismo". Nuestra perspectiva es diametralmente opuesta, pues prevé una *intensificación* en la época del capitalismo tardío de la estructura de contradicciones inherentes al imperialismo: el antagonismo entre el capital y el trabajo en las metrópolis y en las semicolonias; el antagonismo entre los Estados imperialistas metropolitanos y los países coloniales y semicoloniales; y la intensificación de la rivalidad interimperialista. Precisamente esta *intensificación* de las contradicciones interimperialistas acarreará necesariamente una tendencia a la fusión de *ciertas* potencias imperialistas que, de otra suerte, serían absolutamente incapaces de continuar la lucha competitiva. En tanto que el análisis de Kautsky conducía obligatoriamente a conclusiones reformistas y apologéticas, nuestro análisis, por contraste, culmina en un énfasis todavía mayor en las tareas revolucionarias independientes del proletariado en las metrópolis.[58]

El propio Lenin, por supuesto, no excluyó en modo alguno la posibili-

[55] Karl Kautsky, "Der Imperialismus", en *Die Neue Zeit*, 11 de septiembre de 1914: "Así, desde el punto de vista puramente económico no es imposible que el capitalismo sobreviva aún otra fase, la traducción de la cartelización en política exterior: una fase de *ultraimperialismo*, contra la cual debemos desde luego luchar tan enérgicamente como lo hacemos contra el imperialismo, pero cuyos peligros yacen en otra dirección, no en el de la carrera armamentista y la amenaza a la paz mundial". Véase la traducción del artículo de Kautsky, publicada en *New Left Review*, n. 59, enero-febrero de 1970, p. 46.

[56] Véase V. I. Lenin, "El imperialismo, fase superior del capitalismo" en *Obras escogidas en tres tomos*. Ed. Progreso, Moscú, sf., t. I, pp. 764-73.

[57] Nicolaus, op. cit.

[58] Véase nuestra respuesta a Martin Nicolaus, *Die Widersprüche des Imperialismus*, Berlín, 1971.

dad de una mayor concentración y centralización internacional del capital —incluida la de las grandes potencias imperialistas: de hecho, afirmó expresamente que la tendencia histórica a largo plazo se dirigía "lógicamente" hacia el establecimiento de un único consorcio mundial. Él estaba convencido, sin embargo, de que mucho antes de que este desarrollo alcanzara su conclusión final, el imperialismo se habría derrumbado como resultado tanto de sus contradicciones internas como de la lucha revolucionaria del proletariado y los pueblos oprimidos.[59] Nosotros compartimos esta concepción y concluimos de ella que el aplazamiento de la revolución proletaria en las metrópolis imperialistas hace posible, si no realmente probable, la simplificación del patrón de múltiples potencias imperialistas en tres "superpotencias".

El último de los tres modelos enumerados es con mucho el más probable, cuando menos en el futuro previsible. En último análisis, la realización de cada uno de estos modelos depende de la forma predominante que asuma la centralización internacional del capital, por importante que pueda ser también el peso internamente autónomo de las fuerzas militares o políticas.

El superimperialismo sólo puede realizarse si el capital monopolista de la potencia imperialista hegemónica adquiere un grado decisivo de *propiedad de capital* en el interior de sus competidores potenciales más importantes. Hasta ahora, el imperialismo no ha logrado tal cosa ni en Europa occidental ni en Japón. El capital financiero de estos países es en gran medida independiente de su equivalente norteamericano. Los bancos norteamericanos solamente desempeñan un papel marginal en sus economías. Aunque la propiedad norteamericana de capital industrial es de mayor magnitud, y sobre todo en los llamados sectores de crecimiento es a veces muy superior al término medio, no va más allá del 10 al 15% del total del capital invertido. No existe tampoco ninguna tendencia clara al crecimiento ininterrumpido de esta participación; por el contrario, parece irse nivelando. Hasta ahora, por lo tanto, puede decirse enfáticamente que los Estados euroccidentales y japonés no han caído en el estatuto de semicolonias. Ellos siguen una política comercial, internacional y militar independiente, aun cuando esa política se ejerce en el marco de una alianza común contra enemigos de clase comunes. Esta alianza corresponde plena-

[59] No hay duda de que el desarrollo marcha en *dirección* a un único trust mundial, que devorará todas las empresas y todos los Estados sin excepción. Pero por otra parte, el desarrollo marcha en tales circunstancias, con tal ritmo, con tales contradicciones, conflictos y conmociones —no sólo económicas, sino también políticas, nacionales, etcétera, etcétera—, que inexorablemente, *antes* de que se llegue a un único trust mundial, a la unión mundial "ultraimperialista" de los capitales financieros nacionales, será inevitable que estalle el imperialismo y el capitalismo se convierta en su contrario. Prólogo de V. I. Lenin al libro de Bujarin, *El imperialismo y la economía mundial*. cit., pp. 28-29.

mente a los intereses comunes de todas las clases capitalistas, y no sólo a los intereses particulares del imperialismo norteamericano. En realidad, puede añadirse que desde el principio de los años cincuenta las relaciones de fuerza entre el imperialismo norteamericano y los imperialismos europeos occidentales y japonés se han modificado en detrimento del primero y en beneficio de los segundos.[60]

Evolución de las relaciones de las fuerzas económicas entre Estados Unidos-Europa occidental-Japón[61]

Porcentaje del total del producto industrial capitalista mundial

	1953	*1963*	*1970*
Estados Unidos	52%	44 %	40.5%
Comunidad Económica Europea	16%	21.1%	22 %
Gran Bretaña	10%	6.4%	5 %
Japón	2%	5.3%	9.5%

Porcentaje de las exportaciones totales del mundo capitalista

	1953	*1963*	*1970*
Estados Unidos	21 %	17 %	15.5%
Comunidad Económica Europea	19.3%	27.8%	32 %
Gran Bretaña	9.7%	8.7%	7 %
Japón	1.7%	4 %	7 %

Porcentaje del total de las reservas de oro y divisas extranjeras mundiales capitalistas

	1953	*1963*	*1970*
Estados Unidos	43 %	25 %	8.3%
Comunidad Económica Europea	11.5%	29.5%	37.0%
Gran Bretaña	5 %	4.3%	3.5%
Japón	1.5%	3.0%	11.2%

[60] Véanse las pruebas empíricas de este cambio en nuestro estudio *Europe versus America?* Mientras los datos que se presentan ahí se refieren principalmente a la *capacidad de producción*, desarrollos más recientes han destacado diferentes ritmos de *exportación de capital*. Hoy día las exportaciones de capital alemanas y japonesas están creciendo mucho más rápidamente que las norteamericanas.

[61] Primeras tres tablas: Michael Barratt-Brown, *From Labourism to Socialism*, Nottingham, 1972, p. 110, excepto la columna sobre los fondos en oro y divisas

Porcentaje del total de inversiones extranjeras del mundo capitalista

	1960	*1971*
Estados Unidos	59.1%	52.0%
Gran Bretaña	24.5%	14.5%
Francia	4.7%	5.8%
Alemania Occidental	1.1%	4.4%
Japón	0.1%	2.7%
Suiza		4.1%
Canadá		3.6%
Países Bajos		2.2%
Suecia		2.1%
Bélgica		2.0%
Italia		2.0%

La evolución en este campo, sin embargo, no ha concluido en modo alguno. La intensificación de la competencia del capital internacional ha ido ganando impulso desde hace algunos años y debería llevar, tarde o temprano, a una nueva etapa, cualitativamente superior, de la centralización internacional del capital.[62] El número de compañías internacionales importantes se estima actualmente en unas 800. Perlmutte ha pronosticado que hacia 1985 la economía capitalista mundial estará dominada por unas 300 de esas compañías. En una obra un tanto impresionista, Robert Lattes prevé que unas 60 empresas transnacionales se repartirán el mercado mundial.[63] ¿Serán estas empresas únicamente norteamericanas, o bien compañías norteamericanas de un lado y japonesas y europeas, o europeas, nipo-europeas y nipo-norteamericanas por otro lado? La respuesta a esta pre-

de febrero de 1973, que proviene de *National Institute Economic Review,* mayo de 1973, p. 99. Cuarta tabla: estimado para 1960 de Magdoff, op. cit., p. 67; estimado para 1971 de *Les sociétés multinationales et le développement mondial,* ONU, Nueva York, 1973, p. 144.

[62] Reconocemos que no se puede excluir la posibilidad de que en algunas ramas de la industria pesada que sufren de sobrecapacidad permanente y crisis estructural, podría formarse un "cártel mundial" para evitar el *dumping* y las inversiones "exageradas", y con ello estabilizar los precios en el mercado mundial. Pensamos sobre todo en la industria del acero.

[63] Véanse *Interplay,* noviembre de 1958, citado por Heilbronner, op. cit., p. 22; Robert Lattes, *Mille milliards de dollars,* París, 1969, p. 10. Lattes cita una predicción del National Industrial Conference Board de Estados Unidos, según la cual el 20% del producto nacional bruto de Estados Unidos estaría controlado por compañías europeas y japonesas y el 25% de los productos nacionales brutos de Europa occidental y Japón, por firmas norteamericanas, en 1975 (pp. 37-38).

gunta zanjaría sin duda la cuestión de la probabilidad o improbabilidad del modelo del superimperialismo. A fin de cuentas, todo dependerá de cuál de las dos formas principales de la centralización internacional del capital triunfe finalmente, en el caso de que la revolución proletaria en los países metropolitanos siga aplazándose.

Está claro que las llamadas compañías transnacionales de Estados Unidos entran en esta nueva fase de competencia intensificada con dos ventajas decisivas sobre sus rivales: disponen en promedio de recursos de capital mucho mayores (tres o cuatro veces más que sus competidores más importantes) y de un Estado mucho más poderoso a su disposición. Sus competidores euroccidentales y japoneses solo serán capaces de sobrevivir si a su vez realizan un rápido proceso de fusiones internacionales, si alcanzan una escala de propiedad de capital y de capacidades de producción iguales a la de sus principales rivales norteamericanos y, por lo menos en Europa occidental, establecen un Estado federal sobre bases de igualdad política y militar con Estados Unidos. El destino de la CEE en las dos próximas recesiones decidirá probablemente la posibilidad o imposibilidad de una superpotencia euroccidental independiente, y en consecuencia la posibilidad de la realización de un superimperialismo norteamericano.

Para que el modelo ultraimperialista se realice, debe haber primero un grado de centralización internacional del capital mucho más elevado que el que se vislumbra en la actualidad. Sobre todo, presupone la participación masiva de grandes accionistas europeos y japoneses en la administración de las compañías norteamericanas más importantes, lo que implica una reducción de la propiedad nativa norteamericana en estas compañías hasta el punto de hacerse relativamente minoritario. Esto parece hoy más improbable aún que una reducción paralela en el patrón de propiedad de las grandes compañías europeas o japonesas.[64]

Es cierto sin duda que la rápida expansión de las exportaciones europeas y japonesas al mercado interno norteamericano —que hoy juega en el mercado mundial el mismo papel central que el mercado interno británico en la época de 1780-1880— va acompañada de una tendencia a ampliar las inversiones de capitales europeos y japoneses en Estados Unidos. Aunque este movimiento no es aún, ni con mucho, tan importante como las inversiones de capital norteamericano en Europa occidental, no es en lo absoluto despreciable. Además de las inversiones directas de firmas europeas en Estados Unidos, deben mencionarse algunas absorciones notables de compañías norteamericanas por corporaciones europeas. La British Petroleum

[64] Debe insistirse en que en el curso de la creciente "planetización" de la actividad empresarial de las compañías internacionales, las firmas europeas y particularmente de Alemania occidental han estado transfiriendo sus centros de producción a Asia oriental (por ejemplo a Singapur, Honk Kong y Corea del Sur) para explotar las ventajas de la mano de obra local barata en su lucha competitiva con las compañías japonesas. Véase Levinson, op. cit., pp. 95-99.

ha adquirido, *de facto,* el control sobre la Standar Oil de Ohio y una considerable participación en el petróleo de Alaska. La Fiat posee actualmente un control similar sobre la división de equipo para construcción de carreteras de Allis Chambers. La Olivetti ha comprado la Underwood. Es cierto también que el Banco Mundial y otras organizaciones internacionales han promovido proyectos comunes que vinculan a muchos de los gigantes industriales más importantes del mundo.

Además, se han hecho intentos conscientes por parte de los promotores de la comunidad atlántica para lograr una comunidad cada vez más estrecha de intereses y vinculaciones entre el capital europeo y norteamericano. Pero las exigencias ineluctables de la competencia pesan más que las previsiones políticas o las nociones de una "ciudadanía mundial" en la conducta de las burguesías imperialistas. La tendencia principal de la lucha competitiva internacional cada vez más intensa no es a una fusión del gran capital a escala mundial, sino al endurecimiento de varias formaciones imperialistas en su mutuo antagonismo.

Así, pues, el modelo de una continuación de la rivalidad interimperialista aparece como el más probable y el más realista de los tres modelos, aun a condición de que se logre con cierta rapidez una fusión internacional de capitales en Europa y Japón para asegurar la independencia de las clases imperialistas de estas zonas respecto del imperialismo norteamericano.[65] En último análisis la mayor probabilidad de este tercer modelo está vinculada con la capacidad de la segunda forma de centralización internacional de capital para contrarrestar efectivamente a la primera. En otras palabras si *la centralización internacional de capital en las próximas décadas asumirá la forma de una combinación de compañías dominadas por Estados Unidos por una parte y de las compañías multinacionales fundidas a escala internacional, por la otra.*

La tendencia a la constitución de una comunidad de intereses y participación recíproca en el seno del capital financiero europeo es particularmente importante a este respecto. Hasta ahora esta tendencia es la que ha predominado, y no, como considera Levinson,[66] el surgimiento de una comunidad de intereses entre los grandes bancos y grupos financieros europeos y norteamericanos. De las cuatro comunidades financieras transnacionales más importantes, dos son exclusivamente europeas:

[65] Bujarin reconoció totalmente la importancia de la fusión internacional del capital, aunque ésta era sólo un fenómeno marginal en su época: solamente en un caso la solidaridad de intereses se afirma, y es cuando se trata de la coparticipación y cofinanciamiento, es decir, cuando, gracias a la posesión común de títulos de valores, se crea sobre un solo y mismo objeto una propiedad colectiva de capitalistas de diferentes países. *El imperialismo y la economía mundial,* cit., p. 80.

[66] Levinson, op. cit., pp. 111-12.

—*La European Banks' International Company* (el Midland Bank [británico], el Deutsche Bank [alemán], la Societé Générale de Banque [belga] y el Amsterdam-Rotterdam Bank [holandés] que entre otras cosas han creado la *Banque Européenne de Credit Moyen* así como una compañía común y financiera en Estados Unidos, la *European-American Banking Corporation* y una empresa mixta en el Pacífico, la *Euro-Pacific Finance Corporation* [Australia, Indonesia y África del Sur].

—El *Grupo CCB* que agrupa al Commerzbank de Alemania, al Crédit Lyonnais francés y al Banco di Roma, conjuntamente con el Banco Hispano-Americano español a punto de fusionarse y que mantiene relaciones con el Lloyd's Bank de Londres.

—El tercer grupo, la *Société Financiere Européenne*, tiene un socio norteamericano, el *Bank of America*, pero éste juega sólo un papel subsidiario en el consorcio. Es fundamentalmente europeo y unifica al Barclay's Bank (Gran Bretaña), el Algemene Bank Nederland (Holanda), el Dresdner Bank (Alemania), la Banque de Bruxelles (Bélgica), la Banca Nazionale del Lavoro (Italia), y la Banque Nationale de Paris (Francia). El balance total de esos bancos excede los 80 mil millones de dólares; mayor que la de cualquier grupo bancario o financiero del mundo. Este grupo —¡sin el Bank of America!— ha creado, junto con varios socios en América Latina, un consorcio bancario para operaciones en aquel continente, denominado Euro-Latinamerican Bank (Eulabank).

—Solamente el cuarto grupo, el llamado *Orion Group*, puede ser descrito como no europeo. Además del Chase Manhattan Bank (EU), incluye el Royal Bank of Canada, el National Westminster Bank (Gran Bretaña) y el Westdeutsche Landesbank (Alemania).

En 1970 fue creado un quinto grupo bancario importante, el *United International Bank*, integrado por el Banco di Roma, Mees and Hope, el Bank of Nova Scotia, el Bayerische Hypothek-und-Wechselbank, la Banque Française du Commerce Extérieur y el Crédit du Nord. Un banco norteamericano, el Crocker-Citizens National Bank, participa en este consorcio, pero en forma minoritaria (14.3%). Los banqueros europeos han logrado asimismo un progreso considerable en materia de cooperación, ejemplificado por el reciente acuerdo entre la Compagnie Financière de Suez y la Morgan Geenfell Holdings. En la primavera de 1974, la Banque de Paris et des Pays-Bas, el Scweizerische Kreditanstalt y la Société Générale francesa fundaron una compañía para financiar grandes proyectos de producción de energía denominada Finderg. La Société Générale de Banque Belga, el British Midland Bank y el Amsterdam-Rotterdam Bank holandés decidieron participar en la Finderg. La principal característica de todos estos grupos financieros transnacionales es su capacidad para garantizar créditos gigantescos a las empresas transnacionales gigantescas. Así, son al mismo tiempo un producto de la centralización internacional del capital y del sur-

gimiento de un mercado genuinamente internacional de capitales.[67]

Es verdad, que hasta la fecha, la interpenetración directa de capitales en el seno de la CEE ha avanzado más bien lentamente. Entre 1961 y 1969 hubo un total de 257 fusiones entre firmas de varios países miembros de la CEE, en comparación con 820 fusiones entre firmas de países miembros y firmas de terceros países, y 1861 fusiones entre firmas del mismo país. Dificultades jurídicas y organizativas —atribuibles en último análisis a la ausencia de un Estado federal euroccidental— han tenido mucho que ver con la lentitud de la interpenetración de capitales en el seno de la CEE. En estas circunstancias, la cooperación entre firmas de diferentes países europeos se ha desarrollado más rápidamente que las fusiones. Ejemplos como Unidata, consorcio de computadoras creado por la Philips (Holanda), Siemens (Alemania occidental) y CII (Francia); y Eurodif y Urenco para la construcción de plantas de uranio enriquecido, el combustible para reactores nucleares ligeros.

Cuanto más disminuye el ritmo de crecimiento de la economía imperialista internacional, más se agudizan las contradicciones sociales en el seno de los Estados capitalistas más importantes. Cuanto más feroz es la competencia internacional del capital, más se agudizan estas contradicciones, y con ella los intentos de cada clase imperialista individual por resolver sus particulares contradicciones y dificultades a expensas tanto de sus propios trabajadores, como de sus rivales; en otras palabras exportándolas a los países de sus competidores. El resultado de la intensificación de las luchas de clase en los años venideros codeterminará, a su vez las formas y los ritmos de la centralización internacional del capital.

Cuanto mayor sea el avance de la lucha de clases, desde las campañas sobre la distribución del producto nacional hasta los ataques al control de los medios de producción y los asaltos contra las relaciones capitalistas de producción, más independiente será la posición del proletariado frente a *todas* las variantes de la centralización internacional del capital, y más rápidamente abandonará el camino de la política del "mal menor", reafirmando, en Europa occidental, su propio punto de vista de clase: los Estados Unidos Socialistas de Europa contra la hegemonía norteamericana, la "comunidad atlántica", el Estado federal europeo como nueva superpotencia imperialista o la continuación del parcelamiento de Europa en una plétora de pequeños Estados.

Pero, en las condiciones de un crecimiento económico desacelerado y de una competencia internacional intensificada, cualquier solución provisional

[67] Véase el interesante estudio de Michael von Clemm, "The Rise of Consortium Banking", en *Harvard Business Review*, mayo-junio de 1971. Esta compilación enlista unos 50 consorcios. De ellos, los europeos (incluyendo los que tienen muy pequeña participación norteamericana) y a medias europeos y norteamericanos son casi iguales en número. Pero entre los que tienen mayor capital en consorcio, las combinaciones europeas son con mucho las más importantes.

al problema de la centralización internacional del capital no puede lograrse sino a expensas de la clase obrera. Pues toda solución de este tipo está determinada, en definitiva, por un brusco aumento de la tasa media de ganancia en el sector monopolista, y en los años venideros este aumento no puede lograrse sino mediante un aumento en la tasa de plusvalía, es decir, mediante la intensificación de la explotación de la clase obrera. La experiencia práctica de los últimos cuatro años muestra que la clase obrera de Europa occidental, y más tarde los proletariados norteamericano y japonés lucharán contra esta explotación intensificada.

En Estados Unidos, sobre todo, debe esperarse un ataque más brutal a los salarios reales. La industria norteamericana pudo soportar durante décadas salarios relativamente altos debido a su liderazgo en la productividad. Actualmente ese liderazgo está desapareciendo en muchas ramas de la producción. En el periodo de 1950 a 1965 la productividad media del trabajo en Estados Unidos creció en un 2.6% anual comparado con un 4% en Europa occidental y un 6.8% en Japón. De 1965 a 1969 estas cifras fueron respectivamente 1.7%, 4.5% y 10.6%.[68] En 1973-74, la productividad del trabajo detuvo su crecimiento en Estados Unidos. En estas circunstancias, el capital norteamericano tiene un interés urgente en reducir los diferenciales salariales. Así, en 1968, la producción per cápita por trabajador en la industria del acero fue la misma en Estados Unidos, Bélgica y Japón, mientras que los costos salariales por hora en Estados Unidos fueron dos veces más altos que en Bélgica y cuatro veces más altos que en Japón.[69]

La centralización internacional del capital debe entenderse como el intento del capital por romper las barreras históricas del Estado nacional del mismo modo que la programación económica nacional (y mañana, quizás, supranacional) representa un intento de superar parcialmente los límites de la propiedad y la apropiación privadas impuestos al desarrollo ulterior de las fuerzas productivas. Ambos, en palabras de Marx, son intentos de trascender el capital dentro de los límites del modo de producción capitalista mismo.[70] De ahí que ambos nuevamente reproduzcan a un nivel superior las contradicciones internas de este modo de producción, sobre todo el antagonismo entre el valor de uso y el valor de cambio que se halla en la raíz de todas las contradicciones de la producción capitalista de mercancías. En los capítulos XIII y XIV de esta obra explicamos en qué medida la presión en favor de la construcción de un mercado internacional de capital y de dinero (adecuado a la creciente centralización del capital) *debe*

[68] Harvey Brooks, "What's Happening to the US Lead in Technology?", *Harvard Business Review*, mayo-junio de 1972.

[69] Federación Internacional de Trabajadores Metalúrgicos, *Alljahrliche Erhebung über Lohn-und Arbeitsbedingungen, Produktion und Beschaftigte in der wichtigsten Zweigen der Metallindustrie*, 1968, pp. 12-13, 2.

[70] C. Marx, *El Capital*, cit., t. III, p. 415.

entrar en conflicto con la programación económica a nivel nacional y, por lo tanto —después de una fase de extraordinario crecimiento económico— intensificar la susceptibilidad de la economía del capitalismo tardío a las crisis. Antes, sin embargo, debemos analizar los efectos de las nuevas formas organizativas del capitalismo tardío sobre las relaciones entre las economías metropolitanas y semicoloniales (capítulo XI), y después sobre las relaciones entre la esfera de la producción y la esfera de distribución (capítulo XII).

CAPÍTULO XI

NEOCOLONIALISMO E INTERCAMBIO DESIGUAL

Los movimientos internacionales de capital reproducen y extienden constantemente las diferencias de la productividad internacional que caracterizan la historia del capitalismo moderno. Esos movimientos, a su vez, son determinados por tales diferencias. En las últimas décadas del siglo XIX existían todavía grandes reservas de materias primas y fuerza de trabajo no utilizadas que no habían sido incorporadas a la producción de plusvalía. Estas reservas, combinadas con la disponibilidad de considerables excedentes de capital en los primeros países industrializados, permitieron la creciente exportación de capital de los países metropolitanos a las colonias y semicolonias. En el periodo imperialista clásico la forma principal de ganancias extraordinarias se originó en las diferencias entre las tasas de ganancia en los países metropolitanos y las colonias.

Recordemos brevemente las fuentes de las diferencias sustanciales en las tasas de beneficio del capital invertido en los países metropolitanas y en las colonias que discutimos en el capítulo II.

1. La composición orgánica media del capital en las plantaciones productoras de materias primas, alimentos y bienes suntuarios, así como en las minas de los países coloniales, era considerablemente más baja que la de las industrias pesada y ligera de los países metropolitanos.

2. La tasa media de plusvalía en las colonias también era frecuentemente superior a la de los países metropolitanos, especialmente debido a que la producción de plusvalía *absoluta* en los territorios coloniales podía realizarse más allá de los límites posibles en los países metropolitanos. (Aunque, por supuesto, la producción de plusvalía relativa estaba muy rezagada en comparación con la de las zonas metropolitanas.) Aún más, el valor de la fuerza de trabajo en las colonias cayó a la larga no sólo relativamente, sino incluso absolutamente, como había sido el caso en el Occidente en el periodo comprendido entre mediados del siglo XVIII y mediados del siglo XIX.

3. La presencia de un enorme ejército industrial de reserva permitió que el precio de la mercancía fuerza de trabajo en las colonias cayera incluso por debajo de su valor. Mientras que los salarios en los países metropolitanos han subido en los periodos de prosperidad económica desde la segunda mitad del siglo XIX, e incluso en periodos de crisis nunca han caído por abajo del nivel de las crisis y auges anteriores, los salarios en las colonias han caído sistemáticamente en cada fase de las crisis sin que recuperen nuevamente sus niveles de precrisis en el periodo de auge subsiguiente (fre-

cuentemente no se elevaron del todo en las fases de auge).[1]

4. El sistema colonial transfirió una porción de los costos indirectos del funcionamiento social general del modo de producción capitalista —que en las metrópolis tienen que ser extraídos de la masa de plusvalía producida, disminuyendo así la ganancia media del capital productivo— al plusproducto precapitalista de las colonias (el ingreso de las clases sociales nativas como los grandes terratenientes, campesinos, artesanos y comerciantes.) Los impuestos locales, por ejemplo, cubrían los costos de la administración colonial y algunos de los gastos de las obras de infraestructura. Esto hizo posible frecuentemente un aumento considerable en la tasa de ganancia neta del capital productivamente invertido.

En el periodo del imperialismo clásico esta diferencia sustancial en la tasa media de ganancia entre las colonias y los países metropolitanos no tenía como resultado la aceleración, sino la desaceleración de la acumulación de capital en las colonias, pues una parte considerable de la plusvalía producida capitalistamente en estos países (no sólo de las ganancias extraordinarias, sino de todas las ganancias) era enviada a los países metropolitanos, en donde era usada para incrementar la acumulación o distribuida en forma de dividendos.

A estas ganancias extraordinarias se agregaba otro mecanismo de explotación de las colonias y semicolonias por parte de los Estados metropolitanos: el *intercambio desigual*, que vino a ser la regla general después del comienzo de la fase imperialista (interrumpida por los dos periodos de las guerras mundiales y la guerra de Corea, 1914-18 y 1940-50). Este intercambio desigual significaba que las colonias y las semicolonias tendían a intercambiar cantidades crecientes de trabajo (o productos de trabajo) indígena por una cantidad constante de trabajo (o productos de trabajo) metropolitano. El desarrollo a largo plazo de los *términos del intercambio* fue un síntoma de esta tendencia, aunque otros factores también los determinaron: entre otros, el control monopolista sobre los mercados de materias primas y la producción colonial de estas materias por parte de las grandes compañías imperialistas de los países metropolitanos, etcétera.

Aunque es difícil hacer cálculos estadísticos, es claro sin embargo que tanto antes de la primera guerra mundial como en el periodo de entreguerras, el intercambio desigual fue cuantitativamente menos importante que la producción directa y la transferencia de las ganancias extraordinarias coloniales. Las ganancias extraordinarias coloniales fueron así la *forma*

[1] Véanse las diversas fuentes que confirman esta tesis en nuestro *Tratado de economía marxista*, cit., t. II, pp. 75-76; también H. Myint, *The Economics of the Developing Countries*, Londres, 1964, p. 53n. Tómese en cuenta asimismo Marx, *El Capital*, cit., t. III, pp. 788-816.

[2] Günther Kohlmey, "Karl Marx' Theorie von den internationalen Werten, mit einigen Schlussfolgerungen für die Preisbildung im Aussenhandel zwischen den sozialistischen Staaten", en *Probleme der Politischen Ökonomie*, Berlín, vol. V.

principal de la explotación del tercer mundo en esa época, siendo el intercambio desigual sólo una *forma secundaria* de dicha explotación. No es fácil dar aquí estimaciones que, cuando mucho, sólo pueden representar aproximaciones. Comencemos con el hecho de que en vísperas de la primera guerra mundial, la nación que contaba con el comercio más grande del mundo, Gran Bretaña, obtenía un ingreso anual de unos 200 millones de libras esterlinas como resultado de sus inversiones extranjeras de capital —no sólo, como es sabido, en las colonias y semicolonias, sino también en ciertos países industrializados, especialmente Estados Unidos. Esta cifra puede compararse con los datos siguientes. En 1910-13 los términos del intercambio británico eran prácticamente los mismos que en 1871-74. Durante un cuarto de siglo habían permanecido más favorables a Inglaterra que en la época anterior a la "gran depresión" de 1873-93, aunque las ventajas más importantes para el Reino Unido sólo se dieron en la década de los ochenta; a partir de entonces los términos del intercambio dejaron de ser favorables a Gran Bretaña.[3] Menos del 50% del comercio exterior británico entre 1880 y 1914 fue realizado con los países coloniales y semicoloniales del imperio británico y de América Latina (a estas cifras deberíamos agregar las de Europa oriental)[4] y el volumen total de este comercio fue de 1 300 millones de libras en 1913. Podemos suponer que las ganancias derivadas del cambio desigual en los términos del intercambio de la época no pudieron haber excedido del 20% (las exportaciones 10% por encima del valor "nacional" y las importaciones 10% por debajo del valor "colonial"). Esta suposición da una ganancia de unos 130 millones de libras en comparación con los 200 millones del ingreso por capital.

Las proporciones cambiaron en la época del capitalismo tardío. El intercambio desigual se convirtió en lo sucesivo en la forma principal de la explotación colonial, pasando la producción directa de ganancias extraordinarias coloniales a un papel secundario. Samir Amin ha estimado que el volumen de las pérdidas de los países coloniales y semicoloniales por concepto del "intercambio desigual" fue aproximadamente de 22 mil millones de dólares anuales a mediados de la década de los sesenta.[5] Esta suma puede compararse con el ingreso bruto global de 12 mil millones de dólares resultante de la inversión extranjera de capital privado en 1964.[6] El contraste con la situación antes de la primera guerra mundial es evidente (no

[3] Michael Barratt Brown, *Después del imperialismo*. Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, 1976, pp. 154-55. Imlah, por otra parte, afirma que los términos del comercio mejoraron en un 20% aproximadamente de manera ventajosa para Inglaterra entre los años 1880 y la víspera de la primera guerra mundial: "The Terms of Trade in the United Kingdom", en *Journal of History*, noviembre de 1950.

[4] Barratt Brown, op. cit., p. 179.

[5] Samir Amin, *La acumulación a escala mundial*. Ed. Siglo XXI, México, 1977, p. 79.

[6] *Britain's Invisible Earnings*, Informe del Comité de Exportaciones Invisibles, Londres, 1967, p. 27.

debe olvidarse que ha habido un deterioro muy sustancial de los términos del intercambio de los productos coloniales y semicoloniales desde la década de los veinte,[7] mientras que este proceso era menos significativo en el apogeo del imperialismo antes de la primera guerra mundial).

Este cambio está estrechamente relacionado con una serie de transformaciones estructurales de la economía capitalista mundial y el movimiento internacional de capitales, que ya hemos esbozado. El principal flujo de las exportaciones de capitales no es ya de los países metropolitanos a las colonias, sino entre los Estados metropolitanos mismos. En los países subdesarrollados el énfasis principal de las inversiones extranjeras se ha desplazado de la pura producción de materias primas a la producción de bienes de consumo. Los movimientos antimperialistas locales han inducido a las colonias y semicolonias a introducir medidas destinadas a hacer más difíciles las transferencias de ganancias y dividendos a los países metropolitanos. Las burguesías coloniales han intentado, no sin cierto éxito, aumentar la proporción de la plusvalía producida por los obreros y los campesinos pobres que se apropian ellas y no las compañías y los Estados imperialistas. La transición efectuada por el imperialismo del dominio directo en los países subdesarrollados, con la generalización de la independencia política, ha hecho posible a las clases dirigentes nativas financiar cuando menos una parte de los costos indirectos de la producción de plusvalía que anteriormente tenían que ser cubiertos con el plusproducto no capitalista que se apropiaban ellas con la misma plusvalía. Es decir, que algunos de estos costos han sido transferidos al capital imperialista.[8]

El desarrollo de las compañías transnacionales y el desplazamiento del énfasis dentro del imperialismo hacia la exportación de máquinas, equipo y vehículos refuerzan aún más esta tendencia, que, por tanto, no puede ser meramente considerada como una respuesta "táctica" a los movimientos de liberación en las colonias y semicolonias. Debe considerarse también como resultado "orgánico" del desarrollo del capitalismo tardío mismo.[9] La estrategia mundial de las grandes firmas transnacionales incluye un interés indudable en dominar los limitados, pero lentamente crecientes mercados internos de las semicolonias, aunque sólo sea con objeto de garanti-

[7] Amin, op. cit., pp. 94-96, resume numerosas fuentes conocidas. Para el período 1954-65, el deterioro de los términos comerciales en el tercer mundo se ha calculado en un 19%; para el periodo 1928-65 se supone que fue un 68% para América Latina (con la excepción de Venezuela). Según cálculos de las Naciones Unidas, los términos del comercio se deterioraron en un 40% entre 1876-80 y 1938, desventajosamente para los países del tercer mundo. Naciones Unidas, *Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries*, Nueva York, 1969, p. 22.

[8] Véase Emmanuel, *El intercambio desigual*, cit., pp. 266-69.

[9] Predijimos esta línea de desarrollo en el *Tratado de economía marxista* a principios de los sesentas: cit., t. II, pp. 98-100. Ha sido enteramente confirmada en la década intermedia.

zar su dominio *futuro* de los mismos. Este proceso tiende a quitarle a la llamada burguesía "nacional" su predominio en la industria manufacturera, donde las empresas mixtas que combinan capitales nativos, extranjeros, privados y públicos, se han convertido en una de las principales características del capitalismo tardío o de la fase neocolonialista del imperialismo.[10]

Mientras que de 1948 a marzo de 1967, todas las compañías extranjeras en la India registraron un crecimiento de sus activos netos de 860 millones de rupias (que elevaron a 2 500 millones de rupias su total de activos), en el sector manufacturero solamente las empresas mixtas establecidas entre 1956 y 1964 representaron más de 2 000 millones de rupias de capital inicial, 800 millones de los cuales eran controlados por extranjeros, junto con activos mucho más grandes. En 1967, las compañías transnacionales de Estados Unidos participaron en más de 550 empresas mixtas en América Latina. Los verdaderos precursores en gran escala en este campo, sin embargo, han sido las corporaciones europeas transnacionles de las industrias automovilística, química, maquinaria eléctrica y acero. En África, Unilever y sus subsidiarias locales han establecido un número cada vez mayor de empresas mixtas en países como Nigeria. Las transnacionales japonesas están imitando actualmente este modelo en forma muy amplia en el Extremo Oriente y en el sudeste asiático, así como en Medio Oriente, África y América Latina. Un ejemplo es la petroquímica que Sumitomo está construyendo a un costo de 200 000 millones de yens en una empresa mixta con el gobierno malayo y que está destinada a producir 300 000 toneladas de etileno anualmente. Un ejemplo notable de una compleja empresa mixta *internacional* es el proyecto de un gigantesco complejo siderúrgico a un costo de 800 millones de dólares en Al Jubail, Arabia Saudita, con la siguiente estructura de capital: 50% corresponde a Petromin (una compañía del gobierno de Arabia Saudita), 20% a Marcona (controlada por Utah International, una corporación norteamericana), 12.5% a Hoogovens Ijmuiden-Hoesch-Dotmund Hörder-Hutten Union (una compañía siderúrgica germano-holandesa) y 12.5% a Nippon Steel y Nippon Kokan (una compañía japonesa).[11]

Por todas estas razones, las ganancias extraordinarias producidas directamente en los países coloniales y semicoloniales, aunque siguen siendo muy cuantiosas en términos absolutos en el caso particular del imperialismo británico,[12] han venido disminuyendo en importancia desde el fin de la segunda

[10] Hemos intentado un análisis detallado de esta tendencia en nuestro artículo, "Imperialismo y burguesía nacional en América Latina", en *Cuarta Internacional*, n. 2, febrero de 1971. El mismo se basa principalmente en material proveniente de Brasil, Chile, Colombia y Argentina. Para un análisis similar de Perú, véase Aníbal Quijano, "Nationalism and Capitalism in Peru", *Monthly Review*, vol. xxiii, n. 3, julio-agosto de 1971.

[11] K. K. Subrahamaniam, *Import of Capital and Technology*, Nueva Delhi, 1972, pp. 44-45, 64-65; Vernon, op. cit., p. 141; *Business Week*, 3 de agosto de 1974.

[12] Antes de la primera guerra mundial el ingreso anual británico por las inver-

guerra mundial en relación con el total de las ganancias de las principales compañías. Las cifras citadas comúnmente al respecto necesitan, sin embargo, ser matizadas en tres aspectos. En primer lugar, las compañías imperialistas con frecuencia logran ocultar una parte de sus ganancias producidas directamente en los países coloniales y semicoloniales presentándolas como generadas en los países metropolitanos. Los ejemplos más conocidos de este tipo de operación son los de las industrias petrolera, de la bauxita y de los metales no ferrosos, cuyas materias primas son exportadas de los países subdesarrollados en crudo para ser procesadas industrialmente en las zonas metropolitanas. Las compañías imperialistas que trabajan estas ramas, al bajar artificialmente los precios de exportación desde las semicolonias en cuestión, hacen pasar en términos contables una parte de la plusvalía producida en estas últimas como producida en los países metropolitanos, parte que sólo aparece en el precio de venta del petróleo refinado, el aluminio, el cobre, el estaño, etcétera.[13] En la medida en que estas compañías son monopolios integrados que controlan todas las etapas de la producción y la distribución desde el momento de la extracción de las materias primas hasta su venta a la industria de transformación, no hay diferencia para ellas si la ganancia aparece como parte de la firma minera, de la de transformación o de la refinería. Una porción de la masa de valor que las estadísticas de los países imperialistas señalan como ganancias producidas por las grandes compañías de materias primas en el mercado doméstico es, de hecho, plusvalía creada no por los obreros metropolitanos sino por los productores en las semicolonias.[14]

siones de capital en el extranjero llegaba a los 151 millones de libras (el promedio para 1906-10) y 188 millones de libras (el promedio para 1911-13). En los años 1926-30 aumentó aún más, a 245 millones, pero luego declinó, en 1934-38, a 170 millones (moneda devaluada). En 1965 había llegado casi a los 1 000 millones bruto y 450 millones neto (el enorme aumento en la diferencia entre las ganancias brutas y netas se debe a que grandes masas de capital extranjero, especialmente norteamericano, habían sido invertidas entre tanto en Inglaterra): Informe del Comité de Exportaciones Invisibles, op. cit., pp. 21-23. Si calculamos el poder de compra de la libra en cerca del 25% de su poder de compra de 1914, el ingreso bruto de las inversiones de capital británico en el extranjero aumentó de aproximadamente 200 millones de libras en oro en 1914 a alrededor de 250 millones de libras en oro en 1965, mientras que el ingreso neto, en contraste, declinó de 188 millones de libras en oro a 125 millones.

[13] Pierre Jalee, *El imperialismo en 1970*, op. cit., pp. 31-66. Magdoff, *La era del imperialismo*, op. cit., pp. 194-96 subraya el uso de tarifas protectoras por los gobiernos norteamericanos para bloquear el procesamiento de materias primas por las semicolonias.

[14] *No* se trata en este caso de intercambio desigual sino de una "redistribución" contable de las ganancias publicadas. La plusvalía en cuestión, producida por los trabajadores de las colonias y las semicolonias, se ha realizado de hecho. En el caso del intercambio desigual, en que las mercancías se venden a un precio inferior al precio "nacional" de producción, una cierta cantidad de valor o una parte de la plusvalía no se realiza.

En la medida en que esto se refiere a operaciones realizadas entre subsidiarias de la misma corporación transnacional, prevalecen los "precios de transferencia" independientemente de cualquier "maximización de ganancias" separada, lo que obviamente facilita el ocultamiento de las ganancias. Se han citado casos en que, por ejemplo en Colombia, las subsidiarias de las firmas farmacéuticas multinacionales han pagado 155% más que el precio normal de exportación por mercancías importadas de la compañía matriz. Precios de transferencia 40% por encima de los precios normales de exportación en la industria del hule y de 258% a 1 100% más altos en la industria electrónica también han sido citados. Del mismo modo las exportaciones semicoloniales de la subsidiaria de las compañías multinacionales pueden ser fuertemente "subvaloradas". Un estudio de tales prácticas en México, Brasil, Argentina y Venezuela muestra que alrededor del 75% de las subsidiarias examinadas han puesto a sus productos de exportación precios inferiores en un 50% a los precios de las firmas locales para productos similares.[15]

En segundo lugar, las ganancias extraordinaria derivadas del intercambio desigual son, frecuentemente, sólo una forma disfrazada de las ganancias extraordinarias directamente producidas en las colonias. Éste es el caso cuando los trusts integrados verticalmente exportan materias primas de las colonias a los países metropolitanos y después devuelven desde estos últimos a las semicolonias los productos terminados que han sido producidos con estas materias primas.[16]

Además, si se puede demostrar que existe una gran diferencia internacional de precios entre los países metropolitanos y semicoloniales para mercancías producidas por la misma compañía transnacional, puede muy bien haber existido una producción directa de ganancias extraordinarias en el país semicolonial disfrazada como una ganancia de exportación en el país metropolitano.

En tercer lugar, las cantidades de plusvalía recién acumulada en las semicolonias que son disfrazadas como reservas y que por tanto, no se registran como ganancias en los balances de las compañías imperialistas, deben añadirse también a la suma total de ganancias y ganancias extraordinarias coloniales.[17]

[15] Dale Weigel, "Vues Multinationales sur les sociétés multinationales", *Finances et développement*, vol. XI, n. 3, septiembre de 1974; Ronald Muller, "The Multinational Corporation and the Underdevelopment of the Third World", en C. K. Wilber (ed.), *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, Nueva York, 1974.

[16] El caso clásico es el de las compañías productoras de aluminio y la reexportación de productos acabados de aluminio (incluyendo aviones) a países productores de bauxita.

[17] Debe subrayarse que una parte significativa del capital extranjero "invertido" en las semicolonias no consiste en verdaderas exportaciones de capital sino en ganancias no distribuidas (es decir, producidas por la fuerza de trabajo local). Sobre

Pero, incluso tomando en cuenta todo esto, no hay duda de que el volumen total de las ganancias extraordinarias coloniales directamente producidas actualmente es menos significativa como una forma de explotación imperialista del tercer mundo que el intercambio desigual. Los datos existentes sobre América Latina hacen esto muy claro: allí la pérdida continental por dividendos de exportación ha excedido por mucho a la sangría de capitales a través de las ganancias de las compañías extranjeras en el periodo de 1951-66.[18]

¿De dónde viene entonces esta pérdida o esta ganancia de valor que subyace en el intercambio desigual? Marx dio una respuesta muy clara a este problema, que representa una aplicación de la teoría general del valor-trabajo al comercio internacional.[19] En la época del capitalismo, el intercambio desigual se deriva en última instancia del intercambio de cantidades *desiguales* de trabajo.

En el ámbito de la economía capitalista mundial existen básicamente dos fuentes de intercambio desigual:

1] El hecho de que el trabajo de los países industrializados cuenta como más intensivo (por tanto más productor de valor) en el mercado mundial que el de las naciones subdesarrolladas (o, lo que es lo mismo, por contraste con la situación dentro de un mercado nacional, el trabajo menos intensivo y productivo recibe una remuneración normal, y, por tanto, un trabajo más intensivo y productivo recibe una remuneración superior.)

2] El hecho de que no se realiza una nivelación de las tasas de ganan-

América Latina, Dos Santos (op. cit., p. 77) calcula la suma total de ganancias reinvertidas de las compañías norteamericanas en 4 400 millones de dólares en el periodo 1946-67, en comparación con 5 400 millones de capital nuevo exportado. Estos 5 400 millones deben pues compararse también con los 14 800 millones de dólares que el capital norteamericano repatrió desde América Latina en el mismo periodo.

[18] Dos Santos (op. cit., pp. 75-76) cita un cálculo publicado por la ECLA, según el cual el deterioro de los términos comerciales de 1951-66 tuvo por resultado una pérdida total de 26 400 millones para América Latina (excepto Cuba) o el doble de la sangría en ganancias devueltas a los países metropolitanos. Esta suma es mayor que toda la "ayuda económica" recibida por América Latina en este periodo. Debe recordarse además que según la ECLA menos de la mitad de esta ayuda representó una importación genuina de recursos económicos nuevos para el continente (op. cit., p. 65).

[19] Amin afirma (op. cit., pp. 54, 113, 170) que Marx nunca se ocupó del problema de la "acumulación a escala mundial" en el siglo XIX, y se apoya para afirmarlo únicamente en una cita de un ensayo político sobre el futuro de la India, sin prestar atención a los numerosos pasajes de *El Capital*, los *Elementos fundamentales...* y *Teorías sobre la plusvalía*, citados aquí en el capítulo II, que se refieren al papel del comercio exterior como medio de transferir valor de los países menos desarrollados a los más desarrollados.

[20] Distinto del "intercambio desigual de valor desigual" en la era del capital de los usureros y los mercaderes. Véase E. Mandel, "La acumulación originaria y la industrialización del tercer mundo", en *Ensayos sobre el neocapitalismo*, cit., pp. 153-71.

cia en el mercado mundial, donde coexisten diferentes precios de producción nacionales (tasas medias de ganancia) que se articulan entre sí en la forma descrita en el capítulo II.[21]

Arghiri Emmanuel y Samir Amin, basándose en tesis que originalmente fueron propuestas por Raúl Prebisch,[22] han tratado de clarificar este problema con la ayuda de una teoría ecléctica que combina a Marx y a Ricardo y da un rodeo por los costos salariales,[23] aun cuando el problema puede ser resuelto satisfactoria y directamente dentro del contexto de la teoría del valor y la plusvalía de Marx. Emmanuel y Amin, en consecuencia, incurren en numerosas contradicciones, algunas de las cuales discutiremos aquí. Ambos autores parten de la hipótesis de que existe una inmovilidad internacional de la fuerza de trabajo y una movilidad internacional del capital. El corolario lógico es la nivelación internacional de las tasas de ganancia,[24] en otras palabras, la formación de precios de producción uniformes a escala mundial. Pero bajo esas condiciones el capital fluiría normalmente hacia los países con los salarios más bajos. Lejos de explicar el subdesarrollo estructural, esta hipótesis implica —en el sentido ricardiano clásico— la *imposibilidad del subdesarrollo*. Esta hipótesis es incapaz de explicar por qué los países con altos salarios experimentan una industrialización mientras que las naciones subdesarrolladas poseen una industria relativamente pequeña.[25]

[21] El resumen, hecho por Kohlmey, de la teoría de Marx sobre los precios internacionales de producción (valores) en el artículo antes citado, es, en general, correcto, aun cuando la segunda parte, con sus referencias a un "mercado mundial socialista" y a "formaciones internacionales de precios", contiene conceptos incompatibles con la teoría marxista clásica.

[22] Raúl Prebisch, *The Economic Development of Latin America and its Problems*. Nueva York, 1950.

[23] Así Amin, por ejemplo (op. cit., p. 65), propone la tesis típicamente ricardiana de que el nivel general de precios es proporcional a los salarios nominales. No hay pruebas empíricas de esta afirmación, que conduce directamente a la notoria ilusión de la "espiral sueldos-precios". Los sueldos nominales en Estados Unidos, que son más del doble que en la CEE, no han conducido en absoluto a un nivel de precios dos veces más alto que en Europa occidental.

[24] Christian Palloix, *Problèmes de la croissance en économie ouverte*, París, 1969, p. 100, incluso pretende que Marx apoyaba esta tesis. Se refiere a un pasaje en el tercer volumen de *El Capital* que manifiestamente ha malinterpretado. Marx dice simplemente que las ganancias coloniales más altas, en la medida en que 1] son repatriadas, y 2] no existen monopolios, entran en la perecuación de la tasa de ganancias en el *país metropolitano*, es decir, elevan allí la tasa promedio de ganancias. Esto es obvio, pero no prueba en modo alguno que la tasa de ganancias de la colonia se verá por ello forzada gradualmente a descender al nivel de la del país matriz. Para que esto ocurriera tendría que haber movimiento internacional libre e irrestricto de capital y tal cosa simplemente no existe. Marx nunca dijo otra cosa, porque de otra manera la exportación de capital y la inversión de capital en el comercio exterior difícilmente serían un medio para detener la caída de la tasa media de ganancias.

[25] Amin reconoce sus dudas respecto a esta cuestión; a veces sostiene la idea de

La hipótesis de la nivelación internacional de las tasas de ganancia no es sostenible ni teórica ni empíricamente. Desde el punto de vista teórico presupone una perfecta movilidad internacional de capitales, en efecto, la nivelación de todas las condiciones económicas, sociales y políticas propicias para el desarrollo del capitalismo moderno a escala mundial. Tal nivelación, sin embargo, está en completa contradicción con la ley del desarrollo desigual y combinado que domina este desarrollo. Las condiciones desiguales de desarrollo del modo de producción capitalista determinan las magnitudes desiguales de los mercados internos y los ritmos desiguales de la acumulación de capital.[26] En este sentido, las enormes diferencias internacionales en el valor y el precio de la mercancía fuerza de trabajo que Arghiri Emmanuel justamente subraya, *no son causas sino resultados* del desarrollo desigual del *modo de producción* capitalista, o de la productividad del trabajo en el mundo. Y esto debido a que la lógica del capital lo lleva normalmente hacia aquellas zonas que ofrecen mejores perspectivas de valorización. De esta suerte, la respuesta dada por Emmanuel y Amin a la cuestión del origen y la naturaleza del subdesarrollo plantea, a su vez, un enigma: ¿cómo es posible que las perspectivas de la valorización del capital *no* sean más favorables allí donde los salarios son más bajos, y que durante cien años el capital *no* se ha desplazado en escala masiva de los países con altos salarios a los países con bajos salarios? La respuesta a esta pregunta nos retrotrae al problema del "mercado doméstico", la enajenación de la acumulación de capital, la transferencia de plusvalía y los estrechos límites impuestos a la acumulación "interna" de capital *por la estructura social existente*.[27] Los bajos salarios que se derivan de un vasto ejército industrial de reserva y de un enorme subempleo son, pues, función de un embotellamiento de la acumulación de capital y sólo se explican por la operación del sistema capitalista internacional.[28] Todos estos fenómenos, sin embargo, presuponen precisamente una movilidad internacional de capitales restringida más que generalizada. Desde el punto de vista empírico, es fácil dar evidencia de las grandes diferencias en las tasas de ganancia en las diversas regiones de la economía capitalista mundial. Los cálculos hechos por ciertas agencias oficiales norteamericanas sobre las tasas de ganancia de los capitales invertidos en el extranjero por las compañías norteamericanas son una notable confirmación de la tesis clásica de Marx sobre las diferentes tasas internacionales de ganancia —diferencias que son función, primordialmente, de las diferentes compo-

una perecuación internacional (op. cit., pp. 36, 146, por ejemplo) y luego, por otra parte, lo niega otra vez (ibid., p. 128).

[26] Amin subraya esto expresamente (ibid., pp. 111, 188, 201-2, etcétera), pero con ello contradice completamente la tesis de Emmanuel, que sin embargo intenta integrar a su propia teoría.

[27] Véanse cap. II y III de este libro.

[28] Palloix (op. cit., p. 113) propone una tesis similar.

siciones orgánicas del capital—, aun cuando el concepto de la tasa de ganancia que subyace en estos cálculos no coincide, por supuesto, con el de Marx. En 1967 los dividendos de estas inversiones fueron del 7.4% en Europa, 12.3% en América Latina, 14% en Asia y 19.7% en África.

En los años de 1970, 1971 y 1972, las tasas oficiales de ganancia de las inversiones extranjeras de Estados Unidos fueron respectivamente del 20.1%, 21.8% y 22.3% en las semicolonias y del 13%, 13.5% y 15% en los países imperialistas.[29] Estas estadísticas se basan en las ganancias declaradas; y puesto que el ocultamiento de las ganancias está mucho más desarrollado en los países semicoloniales que en los países imperialistas, las primeras cifras están ciertamente muy por debajo de las cifras reales. Müller cita el caso de las firmas farmacéuticas en Colombia, que declararon el 6.7% de ganancias y cuya verdadera tasa de ganancia era del 136%.

Las contradicciones que resultan de la hipótesis de Emmanuel se desprenden muy claramente de sus propios ejemplos algebraicos, en los que, con algunas excepciones,[30] supone que la composición orgánica del capital es más alta en las colonias que en los países metropolitanos.[31] Ni siquiera menciona el único supuesto de trabajo que coincide con el espíritu de *El Capital* de Marx, a saber, que una cantidad mucho más pequeña de capital existe en los países subdesarrollados, una composición orgánica del capital mucho más baja y una tasa de plusvalía también más baja,[32] y que esta última de ninguna manera neutraliza el efecto de la composición orgánica de

[29] E. L. Nelson y F. Cutler, "The International Investment Position of the United States in 1967", en *Survey of Current Business,* vol. 48, n. 10, octubre de 1968, pp. 24-25; *Survey of Current Business,* septiembre de 1973. En los últimos años antes de la independencia, las compañías coloniales belgas en el Congo alcanzaron una tasa de ganancias dos veces más alta que las de las compañías que operaban en Bélgica. Con sólo el 16% del capital total en acciones de todas las compañías belgas, estas firmas coloniales contribuían con un tercio completo del total de sus ganancias.

[30] Emmanuel, *El intercambio desigual,* ed. cit., pp. 94-101. Pero en estos casos la tasa de plusvalía sigue siendo la misma, y el autor incluso iguala los salarios constantes con una tasa de plusvalía constante, sin darse cuenta de que con una creciente composición orgánica del capital una tasa constante de plusvalía significa en efecto sueldos reales que se elevan rápidamente, porque implica un aumento sustancial en la productividad social del trabajo en el sector II.

[31] Ibid., pp. 102-4, 115-22, 207, 229-30, 237. En las pp. 115-16, 122 y 237 la composición orgánica del capital es cinco veces mayor en las colonias que en los países metropolitanos.

[32] Esto está presupuesto normalmente en Marx porque él supone que con una productividad del trabajo mucho más alta en los países metropolitanos, habrá un *aumento* en la relación entre trabajo excedente y trabajo necesario o, en otras palabras, en la tasa de explotación de la fuerza de trabajo, y que el trabajador reproducirá su salario real (incluso si éste ha aumentado) en una parte menor de la jornada más corta, que el obrero en el país atrasado. Toda esta dimensión del problema está completamente ausente en Emmanuel.

capital más baja. Esta hipótesis, por lo demás, corresponde del todo al desarrollo real del capital internacional durante el último siglo. La misma puede resumirse en la fórmula siguiente (en donde A corresponde al país desarrollado y B al país subdesarrollado):

Valor del conjunto de mercancías exportado por A:
$5\,000c + 4\,000v + 4\,000p = 13\,000$; tasa de ganancia 44%

Valor del conjunto de mercancías exportado por B:
$200c + 2\,000v + 1\,800p = 4\,000$; tasa de ganancia 82%

Si hubiera una nivelación de la tasa de ganancia, una parte de la plusvalía producida en B sería de hecho transferida a A. Los "precios internacionales de producción" de los dos conjuntos de exportaciones se estructurarían entonces como sigue:

A: $5\,000c + 4\,000v + 4\,680pr = 13\,680$ precio de producción
B: $200c + 2\,000v + 1\,120pr = 3\,320$ precio de producción

La "ganancia internacional media" sería ± 52%. Habría relativamente poca ganancia adicional para el capital metropolitano, pero la pérdida de plusvalía por parte del capital sería muy significativa;[33] esto, de hecho, concuerda con la pauta empírica. Pero la *precondición* para esta nivelación sería un drenaje constante y sustancial de capital de A a B, una relativa disminución de la demanda de los productos exportados por A y un rápido incremento de la demanda de los productos producidos por B. Si no se dan tales movimientos, no habrá ninguna "nivelación internacional de las tasas de ganancias", sólo fluirá hacia B una cantidad relativamente pequeña de capital, y la pérdida de capital sufrida por B en beneficio de A como resultado del "intercambio desigual" disminuirá la acumulación de capital productivo en B. *Precisamente este ritmo más lento de acumulación de capital productivo es lo que explica el crecimiento del subempleo en B*: en otras palabras, los bajos salarios que Emmanuel toma como punto de partida para su argumentación.[34]

De manera similar, empleando una teoría ecléctica del valor y una manipulación acrítica de los agregados macroeconómicos, Emmanuel ha tratado desde entonces de cuestionar toda la teoría leninista del imperialismo refutando la existencia misma de una creciente exportación de capital, en busca de ganancias extraordinarias coloniales, de los países imperialistas a

[33] Amin llega a una conclusión similar a partir de sus cálculos empíricos de los resultados del "intercambio desigual" (op. cit., pp. 76-77).

[34] Franz Hinkelammert, "Teoría de la dialéctica del desarrollo desigual", en *Cuadernos de la Realidad Nacional*, n. 6, diciembre de 1970, coincide con nuestra idea de que el subempleo es la clave del subdesarrollo y de que los salarios más bajos son una consecuencia más bien que una causa del subempleo.

las colonias y semicolonias antes de la primera guerra mundial.[35] Calcula que no hubo ninguna exportación neta de capital, dado el flujo en gran escala de dividendos de las colonias a los países imperialistas y que, incluso dejando esto de lado, el crecimiento real de las inversiones extranjeras, basado en la reinversión de las ganancias no distribuidas, sólo muestra una tasa anual de ganancia del 3%. Emmanuel ha cometido aquí dos errores analíticos que son sorprendentes en un economista tan inteligente. En primer lugar, combina los flujos de capital a largo plazo con los flujos de ingresos a corto plazo, cuando todos los análisis serios de las balanzas de pago los separan en dos entradas. Cuando los hijos y los nietos de los rentistas repatriaron 100 millones de libras esterlinas anuales en intereses y dividendos de las acciones en los ferrocarriles de Estados Unidos o de los bonos de la deuda de la India, esta suma puede "cancelar" los 100 millones de libras recién invertidas por los empresarios y financieros británicos en las minas de oro de África del sur, en las plantaciones de hule de Malasia o en los campos petroleros persas. Pero esta ecuación no borra la existencia económica de estas nuevas empresas, aunque las mismas desaparezcan en unas estadísticas supersimplificadas. La pregunta sigue siendo: ¿por qué estos capitalistas invierten en África del sur, Malasia o Persia en lugar de hacerlo en Inglaterra? En lugar de contestar esta pregunta clave, Emmanuel la hace desaparecer con un mero ademán.[36] En segundo lugar, Emmanuel olvida que los flujos de ingresos externos a Inglaterra representaban ingresos adicionales de las inversiones de ultramar, ingresos superiores a las ganancias reinvertidas. Si entonces añadimos a estas dos categorías las ganancias consumidas en las colonias y semicolonias por los capitalistas británicos y sus asociados, y corregimos las cifras un poco inexactas de Emmanuel reteniendo las estimaciones clásicas de Imlah, la tasa de ganancia anual proveniente de las inversiones extranjeras británicas en el periodo de 1880 a 1914 es más cercana al 10% que al mezquino 3% mencionado por Emmanuel. Esto es lo que explica por qué se realizaron

[35] Arghiri Emmanuel, "White-Settler Colonialism and the Myth of Investment Imperialism", *New Left Review*, n. 73, mayo-junio de 1972.

[36] Michael Barratt Brown, que también rechaza la teoría leninista del imperialismo (aunque sobre otras bases empíricas), reproduce una tabla que muestra los flujos de capital y de rentas hacia y desde Inglaterra en el periodo anterior a 1914: *Después del imperialismo*, cit. El *aumento* de la salida de capital es evidente: las exportaciones anuales de capital aumentaron de un promedio de 4.5% del ingreso nacional en la década de 1870-79, al 6% en la década de 1885-94, 6.25% en 1895-1904, y más del 8% en 1905-13. En varios periodos, la inversión neta de capital en ultramar fue mayor que la inversión doméstica neta, por ejemplo, en 1885-94 (6% del ingreso nacional frente al 4% correspondiente a la inversión doméstica) y 1905-13 (8.5% frente a 4.5%). Los flujos de rentas debidos a estas inversiones aumentaron constantemente, de un promedio anual de 50 millones de liras en los años setentas a 100 millones a fines de los noventas, 150 millones en el periodo 1906-10 y 188 millones en 1911-13: *Britain's Invisible Earnings*, Comité de Exportaciones Invisibles, pp. 20-21.

en primer lugar estas inversiones extranjeras y qué era en realidad el imperialismo.

Christian Palloix ha visto correctamente algunas de las debilidades de la argumentación de Emmanuel,[37] pero él también es incapaz de resolver el problema del intercambio desigual, entre otras cosas debido a su ecléctica teoría del valor.[38] En su examen de los análisis del marxista checoslovaco T. Pavel[39] —que en gran medida son una apología de la política del comercio exterior de la burocracia soviética— Palloix define los "valores internacionales" como promedios[40] de los "valores más bajos" de los países industrializados y los "valores más altos" de las colonias y semicolonias, llegando así a la siguiente fórmula, en que v representa el valor, a una exportación, b una importación, *1* un país subdesarrollado, *2* un país industrializado y v' el "valor internacional":

$$v_{1a} > v'_a > v_{2a}$$
$$v_{1a} > v'_a > v_{2a}$$

De lo anterior Palloix concluye que "lo que Pavel olvida es que el país desarrollado, *2*, habiendo abandonado la producción de *a*, pierde en la importación de ese producto (la diferencia $v'_a - v_{2a}$) exactamente lo que gana de la otra diferencia (la diferencia $v'_b - v_{2b}$). Se puede aplicar el mismo razonamiento al país subdesarrollado, *1*. La distribución de la ganancia, o el excedente, que se deriva de la especialización internacional es benéfica para todos. No hay transferencia."[41]

En primer lugar, incluso matemáticamente hablando la conclusión que se extrae de esta fórmula es incorrecta: sólo sería correcta si las diferen-

[37] Véase Palloix, op. cit., pp. 112-14.

[38] En nuestra opinión esto se debe a la aceptación acrítica por parte de Palloix de la idea de "excedente" que ofrece Baran. El grado de esta confusión lo demuestra, entre otras cosas, el hecho de que Palloix emplea esa noción para denotar no menos de cinco cosas distintas: 1] excedente = un exceso de mercancías invendibles en el mercado doméstico (pp. 36-40, 119, etcétera); 2] el producto agrícola excedente (pp. 40-42 y 71-72); 3] el producto excedente industrial en el sentido (no marxista) de una parte del producto industrial que no se puede realizar mediante las percepciones —demanda monetaria efectiva— derivadas de la producción industrial (por ejemplo, pp. 47-48, 69-70); 4] las ganancias extraordinarias o ganancias que detienen la caída de la tasa de ganancias (pp. 63, 65, 79-81, 99); 5] la suma de la plusvalía y (!) los costos de venta improductivos y gastos estatales (p. 222s), es decir, excedente en el sentido que dan Baran y Sweezy a "capital monopólico".

[39] T. Pavel, "Pour un juste calcul de la rentabilité et l'efficacité du commerce extérieur socialiste", en *Études économiques*, n. 106-107, 1957, p. 29.

[40] Ya hemos discutido la cuestión de si los "valores internacionales" corresponden siempre a la "productividad media del trabajo en el mercado mundial" (véase el cap. II). La noción misma a menudo carece de sentido: ¿cuál es el "valor medio en el mercado mundial" de una mercancía producida sólo en un país o en un puñado de países?

[41] Palloix, op. cit., p. 95.

cias $(v'_a - v_{2a})$ y $(v'_b - v_{2b})$ fueran *idénticas*, lo que de ningún modo está automáticamente implícito en esta fórmula. En segunda lugar, la conclusión sugiere la hipótesis de Ricardo de la "armonía", según la cual los capitales del país metropolitano "planean" cómo deben redistribuir la producción ya existente en los países metropolitanos en todo el mundo para lograr mayores ganacias. En el proceso histórico real, por supuesto, ocurre lo contrario: estos capitales intentan extenderse internacionalmente de acuerdo con las *necesidades* de la producción de plusvalía y la valorización del capital en el país metropolitano. La idea de "transferir" la industria algodonera inglesa a Estados Unidos, a la India o a Egipto debido a que el algodón podía ser producido en esos países en forma más "beneficiosa" es absurda. La producción de algodón en esos países fue *creada* por la expansión de la industria textil británica. Por lo tanto, la supuesta "pérdida" del país metropolitano, que podía haber producido las mercancías que ahora importa a tan bajo costo como las que ahora exporta, desaparece. En tercer lugar, la "ventaja relativa" que ambos países pueden derivar del comercio exterior se ofrece como prueba del hecho de que no hay una transferencia de valor. Marx, sin embargo, en su polémica con Ricardo, subrayó precisamente que *ambas pueden existir simultáneamente*; la "ventaja relativa" de ambos países más una transferencia de valor.[42]

De esta manera, si el contenido de la fórmula de Palloix se corrige debe decir:

$$v'_a = v'_b \text{ si}$$
$$v_{1a} > v'_a \text{ y}$$
$$v'_b > v_{2b}$$

entonces se puede ver inmediatamente que una transferencia de valor, es decir, un intercambio de diferentes cantidades de trabajo ha tenido lugar en realidad.

Con la ayuda del ejemplo numérico que usamos en nuestra crítica de Emmanuel, podemos ahora definir más exactamente el contenido del "intercambio desigual". Supongamos una vez más que el valor estructural de la producción exportada es de $5\,000c + 4\,000v + 4\,000p = 13\,000$ en el país imperialista y $200c + 2\,000v + 1\,800p = 4\,000$ en el país subdesarrollado. Para evitar complicaciones innecesarias en el razonamiento, introduciremos tres hipótesis adicionales simplificadoras:

1] Que estos "valores" corresponden exactamente a los valores internacionales, es decir, a los valores del mercado mundial.

2] Que el país subdesarrollado envía todas sus exportaciones al país imperialista.

3] Que la balanza comercial entre los dos países está en equilibrio y

[42] K. Marx, *Elementos fundamentales*..., cit., t. 3, pp. 54-56.

que todos los componentes de la balanza de pagos que son adicionales a la transferencia del valor de la semicolonia al país metropolitano, quedan fuera de nuestra consideración.

La semicolonia intercambia así mercancías por un valor de 4 000 millones de francos por el mismo valor de mercancías del país metropolitano imperialista. La *equivalencia de los valores internacionales* (valores del mercado mundial) tomará la forma siguiente en el mercado mundial:

$$1\,538cA + 1\,231vA + 1\,231pA = 200cB + 2\,000vB + 1\,800pB$$

Valores internacionales iguales son cambiados por valores internacionales iguales. ¿Dónde, entonces, se esconde el "intercambio desigual" en esta equivalencia? Este "intercambio desigual" se encuentra en el hecho de que estos valores internacionales iguales representan *cantidades desiguales de trabajo*. En el conjunto de exportaciones del país metropolitano, digamos que hay aproximadamente 300 millones de horas de trabajo; en cambio, el conjunto de mercancías exportadas del país semicolonial contienen, digamos, cerca de 1200 millones de horas de trabajo.

La diferencia entre estas dos cantidades de trabajo *no* refleja sólo una diferencia en *salarios* (tal teoría nos llevaría más atrás de Marx e incluso de Ricardo a las contradicciones de la primitiva teoría del valor de Adam Smith). Supongamos que la jornada de trabajo media en los dos países es de la misma duración y que los 1 200 millones de horas de trabajo son realizadas en la semicolonia por cuatro veces más trabajadores (aproximadamente 600 000) de los que son necesarios para los 300 millones de horas de trabajo en los países metropolitanos (en este caso 150 000). Los salarios monetarios (el capital variable por trabajador) será entonces de 8 207 francos en A y de 3 333 francos en B. Esta proporción de 1:2.5 diferiría ya grandemente de la proporción entre 300 millones y 1 200 millones de horas de trabajo. Pero en sí misma esta relación tampoco diría nada sobre los *salarios reales* en ambos casos.

El intercambio desigual consiste en el intercambio del producto de 300 millones por el producto de 1 200 millones de horas de trabajo, en otras palabras, en el hecho de que en el mercado mundial la hora de trabajo en el país desarrollado cuenta como más productiva e intensiva que la del país atrasado. ¿Implica este intercambio internacional de valores de mercancías equivalentes que consiste en cantidades desiguales de trabajo, una transferencia internacional de valor? A primera vista estamos ante una cuestión puramente semántica que podemos descartar. Desde un punto de vista estadístico y en forma aislada, puede parecer en buena medida inesencial que consideremos el mercado mundial o el nacional como el determinante del valor. (Teóricamente, para Marx, el segundo marco de referencia es el correcto.)

En el primer caso, no ocurre ninguna transferencia real de *valor* en el

verdadero sentido de la palabra, ya que el trabajo no remunerado o reconocido en el mercado, esto es, trabajo socialmente dilapidado, al fin y al cabo no crea valor. En el segundo caso, se puede decir que el trabajo que es socialmente necesario en escala nacional (realizado bajo las condiciones de la productividad social media del trabajo) es menos reconocido internacionalmente, pero sigue siendo de hecho plenamente creador de valor.

Sin embargo, si nos desplazamos de un punto de vista estático a uno dinámico —el único que concuerda con una aplicación rigurosa de la teoría del valor trabajo y la plusvalía— el cuadro cambia completamente. El país A dispone de un potencial de trabajo que está sujeto a límites exactos: la producción, el consumo y la acumulación (reproducción ampliada) están estrictamente determinados por el número total de horas de trabajo realizadas. Supongamos que el valor del producto anual total en A es de 50 000 millones de francos y el nuevo valor creado es de 30 800 millones de francos, de tal modo que la producción exportada es de aproximadamente el 26% de la producción anual y el conjunto de la exportación intercambiada por mercancías del país semicolonial contiene cerca del 11.55% del nuevo valor creado (para evitar complicaciones en el ejemplo, suponemos que el producto anual, el conjunto de las exportaciones y las mercancías exportadas a la semicolonia tienen un valor estructural idéntico). Supongamos que el número total de horas del trabajo creador de valor a disposición del país A sea aproximadamente de 2 600 millones (1 300 millones de trabajadores productivos que trabajan 50 semanas anuales y 40 horas semanales).

Ahora bien, si no hubiese habido ningún intercambio desigual, A tendría que pagar, no 300 millones, sino 1 200 millones de horas de trabajo por las mercancías importadas de la semicolonia. Sólo habría sido capaz de realizar una fracción de estas importaciones. Cuando menos habría ocurrido en A una reducción significativa en los recursos disponibles para el consumo y la acumulación.[43] El crecimiento económico habría disminuido. *En este sentido* la fórmula de la "transferencia internacional de valor" tendría ciertamente una significación concreta.

Este "intercambio desigual" mediado a través de la transferencia internacional de valor (la transferencia de cantidades de trabajo) debe ser aumentado aún por la parte de la plusvalía acumulada en B pero en poder de los capitalistas de los países metropolitanos que la sustraen, así como por las pesadas cargas impuestas a B por el subdesarrollo en forma de pagos por "servicios internacionales" (transportes y pagos de seguros, etcétera).[44]

[43] Andre Gunder Frank, *Toward a Theory of Capitalist Underdevelopment*, p. 109, ha señalado el papel crucial del excedente de exportación de las colonias y semicolonias en el financiamiento de las inversiones inglesas del siglo XIX y principios del XX.

[44] Frank, ibid., pp. 105-6, 100-1, subraya la importancia de este factor en la era del imperialismo "clásico".

El intercambio desigual conduce así a una transferencia de valor (transferencia de cantidades de trabajo, esto es, de recursos económicos) *no en contradicción sino de acuerdo con la ley del valor,* no debido a una nivelación internacional de las tasas de ganancia sino a pesar de la ausencia de tal nivelación.

En nuestra opinión, este análisis de las fuentes del intercambio desigual concuerda tanto con la teoría del valor de Marx como con la realidad del proceso histórico. Nos permite comprender y explicar la coexistencia de más altas tasas de ganancia y de más bajos salarios, de la acumulación de capital y de la productividad del trabajo en los países subdesarrollados, y el enriquecimiento relativo de los países metropolitanos a expensas de las colonias y semicolonias, a través de las transferencias de valor que resultan del intercambio de cantidades de trabajo desiguales en el mercado mundial.

Un examen crítico de la controversia con Bettelheim que aparece como apéndice en el libro de Emmanuel, arroja nueva luz sobre los elementos de una explicación integral, basada en la teoría del valor y la plusvalía de Marx, de la diferencia en el desarrollo de los países imperialistas y los semicoloniales. Emmanuel considera los salarios como la "variable independiente" del desarrollo económico en el capitalismo.[45] En los países subdesarrollados los bajos salarios condujeron a inversiones de trabajo intensivo y que refuerzan las diferencias entre su productividad y la de los países metropolitanos.[46] En estos últimos el crecimiento de la organización sindical (monopolización de la oferta de la mercancía fuerza de trabajo) a finales del siglo XIX hizo posible un aumento secular de los salarios reales.[47] Este proceso, entonces, generó una compulsión hacia un crecimiento económico centrado en la mayor productividad e intensidad de capital en los países metropolitanos. Las diferencias en la productividad fueron los resultados más que las causas de las diferencias en los salarios.

Bettelheim se opone a esta tesis y la considera, como nosotros, una revisión de la teoría del valor de Marx. En su opinión, lo que subyace en el intercambio desigual es un desarrollo desigual de la productividad del trabajo y las relaciones de producción específicas de las semicolonias, en

[45] Emmanuel, *El intercambio desigual,* cit., p. 372.

[46] Para Emmanuel, Ibid., pp. 375-78, las diferencias en la productividad social del trabajo entre los países metropolitanos imperialistas y las colonias o semicolonias no sirven para explicar las diferencias en los salarios. Amin incluso afirma que el 75% de las exportaciones de las semicolonias consisten en productos manufacturados por grandes compañías bajo condiciones de la "más alta productividad del trabajo". Es patente, sin embargo, que hay una diferencia sustancial en el nivel de productividad obtenido incluso en las minas y plantaciones organizadas con tecnología moderna en las semicolonias y las fábricas de la industria manufaturera en los países metropolitanos.

[47] Emmanuel, *El intercambio desigual,* ed. cit., pp. 158-60.

donde, entre otras cosas, muchos de los productores en la rama exportadora son reclutados en el estrato social del semiproletariado que recurre al trabajo asalariado sólo para obtener un ingreso suplementario que le permita seguir sobreviviendo a través de la agricultura, de suerte que los salarios pueden caer por debajo del mínimo de subsistencia sin que por ello determinen necesariamente las condiciones reales de vida de este semiproletariado. Bettelheim rechaza la tesis de Emmanuel sobre la autonomía relativa del desarrollo de los salarios y las necesidades; y recuerda la insistencia de Marx en que el desarrollo en la esfera del consumo y los salarios está determinado siempre, en última instancia, por el desarrollo en la esfera de la producción.[48]

Ambas partes en esta controversia cometen el error de tratar artificialmente de descomponer el desarrollo complejo e integrado de la economía capitalista mundial en varias series lógicas independientes entre sí. Es un hecho indudable que desde la mitad aproximadamente del siglo XIX los salarios han sido sometidos a diferentes tendencias de desarrollo en los países metropolitanos y en los subdesarrollados, y esta divergencia ha tenido sin duda una influencia significativa en el desarrollo económico internacional. Pero las diferencias de salarios están lejos de constituir un *deus ex machina* capaz de determinar toda la estructura de la economía mundial independientemente de las leyes del desarrollo del modo de producción capitalista. Por el contrario, las diferencias crecientes en los niveles de salarios son un resultado, más que una causa, de las tendencias generales del desarrollo de la economía capitalista mundial. El desarrollo a largo plazo de los salarios depende de la tendencia a largo plazo del ejército industrial de reserva y de la tendencia a largo plazo de la productividad del trabajo en el sector de los bienes de consumo y en la agricultura. Estas tendencias, a su vez, están determinadas por dos factores: *el punto de partida* para la demanda y la oferta de la fuerza de trabajo, y la tendencia secular de la *acumulación de capital*. El primero explica por qué los salarios en los llamados establecimientos coloniales vacíos: Estados Unidos, Australia, Canadá y Nueva Zelandia (vacíos, entre otras cosas, debido al exterminio sistemático de sus habitantes originales) fueron muy altos desde el principio. El segundo explica por qué los salarios en los países de Europa occidental revelaron una tendencia descendente a largo plazo entre mediados del siglo XVIII y mediados del siglo XIX, y por qué esta tendencia se invirtió a partir de la segunda mitad del siglo pasado en adelante.

Mientras la acumulación de capital procedió principalmente mediante el quebrantamiento de los procesos de producción precapitalistas y las clases sociales en el mercado doméstico, destruyó más empleos de los que creó, de suerte que el ejército industrial de reserva tendió a crecer y los obreros se vieron impedidos, por lo tanto, de construir un movimiento sindical fuer-

[48] Bettelheim, en A. Emmanuel, *El intercambio...*, ed. cit., pp. 318-25.

te, o sea, de lograr un *monopolio* relativo de la oferta en el mercado para la mercancía fuerza de trabajo y de integrar la satisfacción de nuevas necesidades en un nivel de vida socialmente reconocido (valor de la fuerza de trabajo). Los salarios reales, por consiguiente, se hundieron a largo plazo. Sin embargo, tan pronto como la acumulación de capital dejó de producirse principalmente a través del desplazamiento de las clases precapitalistas en el mercado interno y se encauzó, por el contrario, hacia la expansión del mercado externo, empezó a crear más empleos de los que destruía en los países metropolitanos, *porque los empleos que destruía se localizaron desde entonces en los países subdesarrollados.*[49] Esto es lo que explica por qué la tendencia secular vino a ser entonces la reducción gradual del ejército industrial de reserva en los países metropolitanos y un crecimiento gradual del ejército de reserva en los países subdesarrollados, lo que a su vez explica la creciente discrepancia de los salarios reales en las dos partes del mundo capitalista. Lejos de ser variables independientes, las dos trayectorias divergentes de los salarios en los países semicoloniales y metropolitanos se han determinado mutuamente. Pues ellos representaban movimientos complementarios de un solo proceso mundial de acumulación capitalista, o dos aspectos fundamentales de las repercusiones de este proceso en el desarrollo social y económico de la humanidad dominada por el capital. La fórmula, usada por varios autores, del desarrollo mutuamente determinado del centro capitalista y el subdesarrollo de la periferia capitalista, es totalmente correcta.[50]

La divergencia que Emmanuel cita como prueba de su tesis, entre países que se especializan en la producción agrícola como Australia y Nueva Zelandia —con salarios altos— y países como Argelia y Portugal, que a pesar de su integración en el mercado mundial y una especialización similar de las exportaciones agrícolas han continuado siendo países subdesarrollados con salarios bajos,[51] puede ser explicada mucho más racionalmente por nuestra tesis que por la vía de su rodeo tautológico a través del "estancamiento" de las necesidades y, por lo tanto, del valor de la mercancía fuerza de trabajo, en su mínimo fisiológico de supervivencia en los países subdesarrollados. En los países "vacíos" de Australia y Nueva Zelandia toda la población fue incorporada desde el principio en la producción capitalista de mercancías. Esta población consistía principalmente de productores independientes de mercancías que eran propietarios de sus medios de producción (propietarios de las tierras sumamente baratas o gratuitas que había en abundancia) y que así tenían garantizado un nivel de vida mínimo relativamente alto desde el principio, con el cual tenía que competir el precio de la mercancía fuerza de trabajo para hacer posible la aparición del

[49] Véanse los capítulos II y III de este libro. Pueden encontrarse reflexiones similares en Hinkelammert, op. cit., pp. 64-68.
[50] Hinkelammert, op. cit., p. 37.
[51] Emmanuel, *El intercambio desigual*, cit., pp. 162-64, 400-401.

trabajo asalariado. En Portugal o en Argelia, por el contrario, la masa de la población vivía fuera del dominio de la producción capitalista de mercancías. El lento remplazo de las relaciones de producción precapitalistas produjo la creciente pauperización de la población nativa, que así tuvo que vender su fuerza de trabajo a precios cada vez más bajos a fin de soportar por lo menos en parte la carga cada vez más opresiva que constituían la renta de la tierra, la usura y los impuestos. La destrucción del artesanado tradicional y la separación de los campesinos nativos de su tierra fueron por tanto acompañadas a la larga por el crecimiento secular del ejército industrial de reserva, lo cual *explica* el estancamiento de los salarios y las necesidades en lugar de proceder simplemente a partir de éste en forma axiomática.

A diferencia de Emmanuel, Bettelheim tiene razón metodológicamente al tomar como punto de partida las relaciones de producción y las diferencias relativas en la productividad, como el origen de las tendencias fundamentalmente divergentes del desarrollo en los países metropolitanos y en las semicolonias. No considera, sin embargo, en forma suficiente las formas concretas de los efectos de las segundas sobre las primeras, que han llevado a *un congelamiento o a una ampliación constante de la brecha de productividad.*

No basta con citar datos históricos que muestran por qué la industrialización se realizó primero en Europa occidental y no en China, India o América Latina. Estos datos, que hemos analizado en forma más completa en nuestro *Tratado de economía marxista,* sólo explican la diferencia inicial. Esta diferencia podría, sin embargo, haberse reducido a la larga, como de hecho sucedió, por ejemplo, en el caso de Japón, que se industrializó un siglo después que Inglaterra. En la actualidad, la productividad media del trabajo en Japón ha alcanzado el nivel de Inglaterra, si no es que lo ha sobrepasado.

La brecha en la productividad inicial no es pues adecuada para explicar el abismo *contemporáneo.* Para ello es necesario añadir la forma en que ha funcionado la economía mundial en los últimos 200 años para contener o ampliar esta diferencia. Bettelheim habla a este respecto del desarrollo desigual de las fuerzas productivas del centro y la periferia, que determina sus diferentes niveles de productividad del trabajo. Sin embargo, dado que el desarrollo de las fuerzas productivas en el capitalismo no es una variable más independiente que el nivel de subsistencia, sino que en última instancia sólo representa el resultado de un ritmo particular de la acumulación del capital productivo y de una particular composición orgánica del capital, el problema central planteado por el argumento de Bettelheim, las *diferencias de productividad que no anteceden al capitalismo sino que son producidas por él,* nos lleva de nuevo al problema de la acumulación de capital a escala mundial. Este problema no se puede resolver sin que se advierta que fue la estructura específica de la economía capitalista, especialmente en la era del imperialismo pero también en parte antes de ella, lo

que garantizó que la acumulación de capital industrial en los países metropolitanos pusiera un freno decisivo a la acumulación de capital industrial en el llamado tercer mundo.

El problema del "intercambio desigual" se remonta en última instancia al problema de la diferente estructura social del mundo subdesarrollado. *A este respecto*, estamos completamente de acuerdo con Emmanuel, Palloix y Amin; mucho antes que estos autores, señalamos que las condiciones desfavorables para la acumulación de capital en estos países deben ser atribuidas a causas *sociales* que fueron endureciéndose bajo los efectos del imperialismo.[52] También coincidimos con la tesis básica de Gunder Frank a este respecto: el desarrollo mismo del capitalismo produce la yuxtaposición de "superdesarrollo" en los países metropolitanos *y* "subdesarrollo" en las colonias y semicolonias. Nuestras diferencias con Frank se derivan de su análisis de los mecanismos que permiten la dependencia de las segundas: él ve estos mecanismos en la naturaleza capitalista de la economía de estas colonias y semicolonias (que él confunde con su subordinación al mercado mundial capitalista). Nosotros los vemos en la combinación específica de las relaciones de producción precapitalistas, semicapitalistas y capitalistas que caracteriza la estructura social de estos países.[53] En sus obras recientes, en especial en su todavía inédita *Toward a Theory of Capitalist Underdevelopment*, Frank hace cuando menos un intento parcial de tomar en cuenta las justificadas críticas hechas a sus trabajos anteriores. Ahora hace hincapié en las repercusiones de la integración en el mercado mundial sobre la ruinosa explotación de la tierra y la fuerza de trabajo en ciertas regiones de las colonias y semicolonias.[54] Los ejemplos dados por Frank son sin duda convincentes. Pero el uso que hace de la categoría "modo de producción" es inexacto. Lo que realmente entiende por eso es la "organización" o las "técnicas" de producción, y no las relaciones *sociales* de producción.[55] Pero

[52] Véase, *Tratado de economía marxista*, cit., t. II, pp. 94-98.

[53] A este respecto, hay una buena crítica de las debilidades de la teoría de Frank en George Novack, "Hybrid Formations and the Permanent Revolution in Latin America", en *Understanding History*, Nueva York, 1972. Ernesto Laclau ("Feudalism and Capitalism in Latin America", en *New Left Review*, n. 67, mayo-junio de 1971, p. 19ss) sostiene una tesis similar a la de Novack y a la nuestra. Pero tal vez no distingue suficientemente entre las condiciones de producción feudales, semifeudales y semicapitalistas; por tanto, no logra dejar claro que la creciente integración de los países subdesarrollados al mercado mundial capitalista, en fases sucesivas del desarrollo del modo de producción capitalista en los países metropolitanos, tiene repercusiones variables sobre las relaciones de producción en los países dependientes.

[54] Frank, *Toward a Theory of Capitalist Underdevelopment*, pp. 30-32.

[55] Hinkelammert comete un error similar cuando afirma que las semicolonias se convierten en países capitalistas "porque sus relaciones de producción están determinadas por su integración en el mercado capitalista mundial" (op. cit., p. 68). Las relaciones de producción capitalistas se basan en una relación específica entre el trabajo asalariado y el capital —en otras palabras, en la conversión de la fuerza de trabajo en una mercancía y de los medios de producción en capital. Allí donde esta

son precisamente las relaciones de producción las que habría que incluir en su análisis, para aprehender los mecanismos del "desarrollo del subdesarrollo" que bloquean la desintegración de las relaciones de producción precapitalistas y semicapitalistas precisamente por la forma específica de su integración en el mercado mundial.[56] Debido a que no toma en cuenta las relaciones sociales de producción, sin embargo, Frank no es capaz de explicar por qué la expansión de la producción de mercancías para la exportación en las colonias y semicolonias no ha puesto en marcha el mismo proceso en espiral de la acumulación de capital y la producción capitalista como ocurrió en los países imperialistas (Rusia incluida) y los "dominios blancos", que Lenin analizó en forma tan magistral en su *El desarrollo del capitalismo en Rusia*. La respuesta está en las relaciones de producción y en la estructura social de las colonias y semicolonias, que impidieron que la mayor parte del plusproducto social se usara para fines productivos. En otras palabras, había acumulación de capital, pero ella consistía en 1] capital extranjero y 2] capital dinero (en general invertido en forma no productiva) más bien que capital industrial.[57]

La misma lógica explica el desarrollo contrastado de Norteamérica y América Latina en el siglo XIX, cuya divergencia ha confundido a muchos historiadores económicos.[58] La divergencia, por supuesto, no puede ser explicada ni por la raza ni por el clima, sino que se deriva del predominio de la pequeña empresa capitalista independiente de mercancías en la economía norteamericana, en oposición al predominio de la gran *hacienda* agrícola con o sin una combinación de las *comunidades* indígenas de economía natural en América Latina. En el primer caso, la acumulación de capital fue frenada durante largo tiempo por el terco resurgimiento del pequeño granjero, lo que explica entre otras cosas por qué, a pesar de sus enormes recursos naturales, Estados Unidos no fue la nación industrializada más importante del mundo en el siglo XIX.[59] El alto nivel de sa-

conversión no se ha generalizado, no hay relaciones de producción capitalistas generalizadas, a pesar de la hegemonía del capital (que explota a la gran mayoría de la población como capital comercial, usurero y bancario y no como capital industrial o agrícolamente productivo, que emplee trabajo asalariado y aumenta la producción de plusvalía), y a pesar de la integración en el mercado capitalista mundial.

[56] Una analogía interesante es la consolidación de la producción agrícola feudal en la Europa oriental (y Alemania oriental) después del siglo XVI, precisamente como resultado de la producción ampliada para el mercado mundial.

[57] Véase el notable análisis que hace Amin (op. cit., pp. 209-73) de la triple distorsión de la acumulación de capital en los países subdesarrollados, como resultado de su subordinación a las necesidades del mercado capitalista mundial y a los intereses de los países metropolitanos en la valorización de su capital.

[58] Frank, op. cit., pp. 37-48.

[59] Sobre la dependencia del desarrollo temprano de Estados Unidos respecto del mercado capitalista mundial y la "especialización" de los estados del norte y el oeste de la Unión en la agricultura debido precisamente a esta razón, véase George Novack, "US Capitalism: National or International?", *Essays in American History*, Nueva York, 1969, pp. 15-16. Frank, op. cit., pp. 37-40, 47.

larios reales, determinado por el mínimo de subsistencia relativamente alto del granjero norteamericano y la escasez crónica de fuerza de trabajo, condujeron a su vez a un nivel más alto de mecanización desde el mismo comienzo, y de esta suerte, a la larga, a un potencial superior de industrialización. Este potencial no se volvió realidad, sin embargo, hasta que la desaparición de la frontera le impidió a la clase de los pequeños granjeros escapar a los territorios desocupados cuando era amenazada por la competencia, y hasta que la inmigración en masa del ejército industrial de reserva europeo creó la fuerza de trabajo complementaria necesaria para esta rápida industrialización.

La particular estructura agraria de América Latina, por lo contrario, determinó desde el principio un nivel mucho más bajo de los salarios y un mercado doméstico mucho más limitado. En la fase inicial esta estructura pudo haber sido adecuada para una industrialización temprana de productos para el mercado mundial (por ejemplo, la industria azucarera cubana) o de bienes suntuarios para las clases dominantes locales (por ejemplo, la manufactura de ciertos textiles en América Latina) en una escala equivalente, digamos, a la industrialización temprana del Canadá. Pero no hubiera podido avanzar entonces hacia la industrialización plena, porque la separación de la agricultura y las manufacturas en la hacienda se realizó sólo en forma muy lenta, si es que de hecho se realizó, mientras que la masa de la población no fue incorporada al proceso en expansión de la circulación de mercancías. El neocolonialismo o el neoimperialismo no aporta ningún cambio sustancial a esta diferencia de desarrollo o productividad, como tampoco elimina en forma alguna el "intercambio desigual". Por el contrario, las fuentes de la explotación imperialista metropolitana de las semicolonias en la actualidad fluyen más abundantes que nunca. Sólo ha habido un doble cambio de forma: en primer lugar, la parte de las ganancias extraordinarias coloniales ha sufrido una declinación relativa en comparación con la transferencia de valor por vía del "intercambio desigual"; en segundo lugar, la división internacional del trabajo está desplazándose lentamente hacia el intercambio de mercancías de industria ligera por máquinas, equipos y vehículos, además del intercambio desigual "clásico" de materias primas y productos alimenticios por bienes de consumo industriales. En última instancia, sin embargo, la transferencia de valor no está atada a un tipo particular de producción material, ni a un grado particular de industrialización, sino a una diferencia en los respectivos niveles de la acumulación de capital, la productividad del trabajo y la tasa de plusvalía. Sólo si hubiera una *homogeneización general* de la producción capitalista a escala mundial podrían secarse las fuentes de las ganancias extraordinarias. En ausencia de esa homogeneización todo lo que cambia es la *forma* del subdesarrollo, no su *contenido.*

La creciente acumulación de capital que es visible en las semicolonias en la actualidad es una acumulación de un tipo específico. Es la acumulación

de capital industrial que se desplaza de la esferza de las materias primas a la de la industria manufacturera, pero en general permaneciendo una o dos etapas atrás de la tecnología o del tipo de industrialización prevaleciente en los países metropolitanos. Como ya hemos explicado, esto es un corolario del mercado nacional estrecho, el enorme ejército industrial de reserva y la tendencia hacia la industrialización con maquinaria obsolescente (es decir, con los "desechos" de la industria occidental descartados debido a la acelerada obsolescencia del capital fijo) e incluso con equipo obsoleto especialmente producido para esta industria (lo que a su vez está determinado por la estrechez del mercado, es decir, por las series de producción pequeñas, que son incapaces de lograr valorización del capital necesario para la mayor parte del equipo moderno).[60]

Vernon señala que "se ha sabido que algunas firmas vuelven a usar productos o procesos que habían superado en sus mercados más avanzados". Citando varias investigaciones, añade que "la tendencia de las subsidiarias de las empresas norteamericanas en México y en Puerto Rico a usar equipo de segunda mano fue muy fuerte al principio de la década de los sesenta". Subrahamaniam afirma de modo igualmente categórico: "Encontramos casos en que la tecnología descartada en los países extranjeros había sido importada en la India. La tecnología del germanio, en lugar de la del silicón, en la producción de transistores, era un ejemplo al canto; Japón y Alemania habían descartado el germanio hacía 10 o 15 años... En forma similar, los técnicos extranjeros de un taller de fundición señalaron que el moldeo constante fue un desarrollo de la posguerra ampliamente aceptado, pero que los métodos al vacío eran la técnica moderna. Sin embargo, las empresas que han instalado éstos son muy pocas".[61]

Usando datos de la industria congolesa antes de la independencia, Jacques Gouverneur ha mostrado tanto teórica como empíricamente que la pequeñez del mercado doméstico y el bajo nivel de los salarios locales (determinados por el enorme ejército industrial de reserva) *obligan* a las firmas capitalistas a usar tecnología subóptima, incluso aunque mejore gradualmente con el tiempo.[62] Allí donde se emplea la tecnología óptima a

[60] Véanse también los notables ejemplos en la industria automotriz, que muestran que las compañías norteamericanas en América Latina producen automóviles dos veces más caros que en el propio Estados Unidos, con obsoletas máquinas "nuevas" construidas especialmente para series pequeñas. Leo Fenster, "Mexican Auto Swindle", en *The Nation*, 2 de junio de 1969; Bernard Munk, "The Welfare Costs of Content Protection: The Automative Industry in Latin America", en *Journal of Political Economy*.

[61] Vernon, op. cit., p. 180; Subrahamaniam, op. cit., pp. 170-71.

[62] J. Gouverneur, *Productivity and Factor Proportions in Less Developed Countries*, Oxford, 1971, pp. 20-21, 26, 119. Una comparación entre la proporción de capital/trabajo de las compañías de cemento belgas y congolesas da una proporción C/T para dos compañías congolesas en 1930 que representa no más del 23% y 41% respectivamente de la proporción belga, mientras en 1956-60 estas cifras fue-

pesar de todo, lo que sólo ocurre en forma excepcional en las semicolonias (por ejemplo, en Argentina), el resultado es una muy baja utilización de su capacidad: en Argentina, la utilización media de la capacidad en el periodo de 1961-64 fue de 50.1% en la industria metalúrgica (sin incluir la industria de maquinaria), y en las industrias de los aparatos eléctricos y mecánicos era del 47.7%.[63]

Puede parecer que a veces se lanzan acusaciones contradictorias contra el imperialismo y el capital internacional, en lo que respecta a la industrialización de los países semicoloniales. Pues son al mismo tiempo condenados por usar tecnología obsoleta y plantas supermodernas que "ahorran mano de obra", que no aumentan el número de empleados e implican técnicas de sobreprecio masivo monopolista debido a la capacidad subóptima utilizada. Pero la aparente contradicción desaparece cuando el análisis económico sustituye a la indignación moral. No tiene sentido reprochar a las compañías transnacionales su falta de interés en el desarrollo equilibrado de las economías semicoloniales. Pues es la compulsión de la competencia inherente al modo de producción capitalista lo que hace que esté presente la combinación de los dos males en las operaciones de las firmas extranjeras en las semicolonias, dadas las estructuras socioeconómicas prevalecientes en éstas.

De lo anterior se desprenden dos conclusiones importantes. La primera es que las mercancías producidas con la tecnología obsoleta no son capaces de ofrecer una competencia seria en el mercado mundial a las mercancías producidas en los países metropolitanos. En los países semicoloniales, por lo tanto, las exportaciones continúan concentrándose en el sector de las materias primas más que en la producción nativa en su conjunto.[64] Pero dado que este sector de materias primas ha perdido su posición de monopolio relativo que antes disfrutó en el mercado mundial en la era del imperialismo "clásico",[65] los precios de las materias primas exportadas por las

ron 50% y 32% respectivamente (op. cit., p. 103). La proporción C/T se relaciona con la composición orgánica del capital, de Marx, aunque no son en modo alguno conceptos idénticos.

[63] Véase Pierre Salama, *El proceso de subdesarrollo*. Ed. Era, México, 1976, p. 155.

[64] De aproximadamente 40 mil millones de dólares de exportaciones de los países subdesarrollados en 1965, sólo 4 mil millones (es decir, el 10%) fueron productos industriales (y de éstos a su vez 600 millones fueron productos agrícolas procesados): *Pearson Report*, pp. 370, 367. Al mismo tiempo, sin embargo, la producción industrial se había elevado ya a más del 20% del Producto Nacional Bruto de los países subdesarrollados.

[65] En 1971, procedían de las semicolonias el 80% de las materias primas importadas por Estados Unidos, pero sólo el 60% de las importadas por Japón, 50% de las que importaron Inglaterra e Italia y 42% de las que importaron Alemania occidental y Bélgica. La UNCTAD Secretarial Note del 4 de abril de 1974 comenta que el *boom* de mercancías en 1973 "resultó en beneficios mucho mayores para los países desarrollados que para los países en desarrollo". Significó para los países

semicolonias y producidas por las manufacturas o técnicas industriales primitivas han tendido a caer al precio de producción de las materias primas producidas con la tecnología más moderna de los países metropolitanos. Esto obliga a las semicolonias a importar una creciente cantidad de maquinaria costosa y refacciones aún más caras de los países metropolitanos con objeto de mantener el ritmo de su industrialización.[66] En el mercado mundial los países metropolitanos operan hoy como vendedores monopólicos de maquinaria y equipo, mientras que los países semicoloniales han perdido su posición de vendedores monopólicos de materias primas.[67] Hay así, una continua transferencia de valor de una zona a la otra mediante el deterioro de los términos del intercambio para las semicolonias.

Sin embargo, a partir de 1972 ha tenido lugar un nuevo aumento de los precios de las mercancías primarias, determinado, en parte, por el auge especulativo e inflacionario a corto plazo de 1972-73, pero también reflejó parcialmente escaseces relativas reales, causadas por una tasa de inversión de capital más lenta en los sectores de producción primaria que en los sectores de la industria de transformación durante el periodo de largo plazo anterior.[68] Este nuevo ascenso de los precios no será cancelado enteramente por la recesión mundial de 1972-75; les permitirá a las burguesías semicoloniales mejorar su posición como socios menores del imperialismo, no sólo política sino financiera y económicamente. La creciente dependencia del imperialismo norteamericano sobre toda una serie de importaciones de materias primas[69] hace a la mayor potencia imperialista más vulnerable a tales cambios de lo que era en el pasado (cuando Estados Unidos mismo era el principal exportador de productos primarios) y podría provocar nuevos conflictos militares de gran envergadura.

En segundo lugar, el mercado mundial también continúa operando co-

avanzados una ganancia extra de 29 mil millones de dólares, en comparación con 11 mil millones para los países subdesarrollados, sin contar los exportadores de petróleo.

[66] Aníbal Quijano, *Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina*, pp. 43-44.

[67] Kohlmey, op. cit., pp. 70-71. Esto significa, entre otras cosas, que parte de las ganancias extraordinarias que llegan a las burguesías imperialistas gracias al "intercambio desigual" corresponde a las "rentas tecnológicas", en otras palabras, a la forma típica de ganancias extraordinarias del capitalismo tardío.

[68] El informe anual del GATT, *Le commerce international 1973-1974*, Ginebra, 1974, demuestra esta discrepancia entre la inversión en el sector de productos primarios y en las industrias manufactureras de Estados Unidos: p. 32.

[69] Entre 1950 y 1970, la parte importada del consumo doméstico de bauxita en Estados Unidos aumentó de 64% a 85%; de estaño, de 77% a 98%: de cinc, de 38% a 59%; de potasio, de 13% a 42%; de mineral de hierro, de 8% a 30%; de azufre, de 2% a 15%. Las importaciones de cromio representaron el 100% del consumo doméstico. Se registraron disminuciones en el caso del níquel —de 94% a 90%—, del vanadio —24% a 21%—, y del cobre —31% a 17%—. Véase Richard Barnet y Ronald Muller, *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*, Nueva York, 1974.

mo un sifón, transfiriendo de los países semicoloniales a los metropolitanos no sólo plusvalía producida, sino también plusvalía capitalizada, es decir, capital. Es cierto que el déficit crónico en la balanza de pagos de las semicolonias, que acompaña su incipiente industrialización queda compensado por la llamada "ayuda al desarrollo"; pero por ello mismo esta ayuda sólo revela su carácter como subsidio estatal a los monopolios que exportan maquinaria de los países imperialistas.[70] Pues tales concesiones conducen, a su vez, a un aumento de la deuda, de tal manera que una parte cada vez mayor de los ingresos totales logrados por las exportaciones de los países semicoloniales debe convertirse en intereses reexportados a los países metropolitanos. A fines de 1972, las deudas acumuladas más importantes de las semicolonias habían llegado a 100 mil millones de dólares. La amortización de la deuda absorbe ahora el 37.5% de los ingresos de exportación de Uruguay, el 31.5% de los de la República Árabe Unida, el 30% de los de México, el 25% de los de Pakistán, el 24.1% de los de la India, el 22.2% de los de Argentina, el 20.4% de los de Afganistán y el 18.8% de los de Turquía. Al mismo tiempo la penetración del capital imperialista en la industria manufacturera de las semicolonias y su fusión cada vez mayor con el capital nativo de la llamada "burguesía nacional", significan que una creciente proporción de la propiedad de capital en estos países está pasando a manos de las empresas imperialistas (aun cuando esto se oculte frecuentemente mediante "hombres de paja" locales o diversas formas de empresas mixtas, que a veces se combinan con instituciones estatales nacionales o internacionales). Este proceso es acompañado por una salida disfrazada de capital en formas tales como los altos sueldos de expertos y técnicos internacionales. La importancia de tales expertos y técnicos aumenta con la industrialización local, puesto que la industria manufacturera es, después de todo, más dependiente de la tecnología extranjera que la producción de materias primas.[71]

Las siguientes estadísticas revelan en forma gráfica las dimensiones de la pobreza masiva y la desigualdad social en las semicolonias:[72]

[70] Esto puede verse en la naturaleza *bilateral* de una gran proporción de la ayuda para el desarrollo. De los empréstitos públicos descritos como ayuda, el 66% fueron bilaterales en 1961, tantos como el 85% en 1966, y 71% en 1971. Recientemente, sin embargo, ha habido un nuevo cambio en la proporción de la "ayuda para el desarrollo" pública en comparación con las exportaciones de capital privado a las semicolonias. En 1973, por primera vez, la primera categoría fue inferior a la última: 9 400 millones de dólares contra 10 900 millones. Esto, por supuesto, no carecía de relación con el nuevo auge de los precios de las materias primas en 1973-74.

[71] Hinkelammert, op. cit., pp. 93-95. El ejemplo de Chile muestra en qué medida la dependencia tecnológica ha aumentado rápidamente en las últimas décadas. Mientras en 1937, el 34.5% de todas las patentes eran todavía propiedad de nacionales, este porcentaje bajó al 20% en 1947, 11% en 1958 y 5.5% en 1967: Mulloer, op. cit.

[72] Véase Montek Singh Ahluwalia, "Inégalité des revenus: quelques aspects du

	PNB *anual per cápita en dólares*	*% del* PNB *recibido por el 40% de ingresos más bajos*	*Ingreso anual per cápita del 40% de ingresos más bajos*	*Ingreso anual per cápita del 20% de ingresos más altos*
Kenia (1969)	136	10.0%	34.0	462.4
Sierra Leona (1968)	159	9.6%	38.8	540.6
Filipinas (1971)	239	11.6%	65.1	642.6
Túnez (1970)	247	11.4%	70.4	675.8
Ecuador (1970)	277	6.5%	46.2	1 018
Malasia (1970)	330	11.6%	91.2	924
Turquía (1968)	282	9.3%	70.0	857.3
Brasil (1970)	390	10.0%	97.5	1 200
Perú (1971)	480	6.5%	79	1 440
África del sur (1965)	669	6.2%	104.8	1 940
Irak (1956)	200	6.8%	33.5	680

Las diferencias reales entre los ingresos son mucho más grandes que lo que sugieren estas estadísticas, pues el 1% o el 2% más alto de la población posee un ingreso muy por encima del 20% de la "clase media", en la misma medida en que el ingreso de esta "clase media" está muy por encima del de los pobres. El resultado es un sistema de "mercados internos" compartimentalizados que tiende a reproducirse a sí mismo.

Es necesario reconocer que existe una contratendencia en un sector: las industrias de uso intensivo de fuerza de trabajo que producen productos terminados, que pueden operar con maquinaria relativamente barata. En tales casos la disponibilidad de fuerza de trabajo barata, cuando es acompañada por una infraestructura adecuada y una "normalización social" beneficiosa para los propietarios de capital, permite el surgimiento de una industria ligera que produce artículos terminados para la exportación capaces de competir en el mercado mundial. Los únicos límites en el crecimiento de estas industrias en la etapa inicial son los costos del transporte. Este fenómeno ha conducido a la producción de aparatos de transistores para el mercado norteamericano en Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán, de textiles asiáticos y alimentos enlatados africanos para los mercados de Norteamérica y Europa occidental y a la emigración de la indus-

problème", *Finances et Développement*, n. 3, 1974. Véase también Salama, op. cit., pp. 88-89.

tria relojera a las semicolonias.[73] Aparece así un nuevo fenómeno: la maquila internacional. Singer, por ejemplo, tiene 120 plantas en el Lejano Oriente que fabrican o ensamblan piezas para sus productos en tanto que los relojeros suizos encargan trabajos en Mauricio y así por el estilo. En estos casos, las diferencias de salarios significan una ganancia extraordinaria para el capital invertido en las semicolonias más que para el invertido en los países metropolitanos. Hay, sin embargo, varios límites para la extensión de esta tendencia. Las ramas de uso intensivo del trabajo están, hoy por hoy en franca declinación en su importancia económica global en comparación con las ramas que usan capital intensivamente, semiautomatizadas o automatizadas, a las que el capital monopolista no tiene interés en trasladar a las semicolonias. El capital monopolista metropolitano ejerce un control parcial o total sobre las ramas modernas de producción a base del uso intensivo de la fuerza de trabajo en las semicolonias. Las ganancias extraordinarias logradas por ciertas semicolonias en el mercado mundial debido a las ventajas de sus salarios van a dar así, de todos modos, a las arcas del capital monopolista de los países metropolitanos. De tal suerte, lo que tiene lugar generalmente es una transacción compensatoria dentro de la órbita de las mismas compañías imperialistas, es decir, una redistribución de la plusvalía en favor de los monopolios que participan en el nuevo negocio de exportaciones a expensas de los que no participan, y no una genuina redistribución en favor de la "burguesía nacional" de los países subdesarrollados. Mientras más se acentúe la tendencia de las ramas de la industria ligera a desplazarse a los países con fuerza de trabajo barata, más se agudizará la correspondiente lucha competitiva entre los capitalistas metropolitanos activos en estas ramas o afectados directamente por ellos. Esta lucha tomará la forma de una creciente racionalización y automatización y cancelará, por tanto, las diferencias temporales en los costos de producción derivados de las diferencias de los niveles de salarios que hoy favorecen a los países subdesarrollados. En otras palabras, eliminará las ganancias extraordinarias logradas hasta hoy en esos países.

Un progreso *relativo* en la industrialización de países como Brasil (promovida por el capital extranjero) e Irán (financiada por los ingresos petroleros) es innegable. Su dinámica ha acabado por generar un capital financiero autónomo en estos países, activo no sólo al nivel interno sino incluso al nivel internacional, con cierto margen de independencia respecto del imperialismo occidental, a pesar de su estrecha vinculación política y militar con éste. Este fenómeno va acompañado, en forma característica, de un cierto desarrollo de la industria pesada (acero y petroquímica). No es correcto, sin embargo, hablar en estos casos de un "subimperialismo".

[73] A mediados de 1973 había 86 subsidiarias de corporaciones extranjeras en Singapur y unas 250 en Hong Kong. Las corporaciones japonesas habían establecido 400 subsidiarias en Corea del Sur.

El surgimiento de un capital financiero es sólo una característica entre otras que deben estar presentes en su totalidad para que pueda existir una estructura imperialista propiamente dicha. La mayor parte de estos otros elementos son claramente inexistentes en Brasil, no digamos ya en Irán, y no existirán mientras estos países continúen siendo capitalistas, debido a la restricción del mercado interno, el atraso del sector agrícola interno, el entrelazamiento de los intereses de los financieros, los industriales y los tecnócratas con los de los terratenientes, usureros, compradores y corporaciones extranjeras.[74]

El destino de las semicolonias bajo el sistema imperialista internacional asume su forma más trágica en la creciente subalimentación de estas naciones. En la década de los treintas eran todavía capaces de exportar 15 millones de toneladas de granos anualmente. En la década de los años sesenta han tenido que importar 10 millones de toneladas de granos anualmente y el volumen de estas importaciones amenaza con hacerse aún más grande en la segunda mitad de la década actual. Esto no se debe ni a la explosión demográfica ni a la imprevisión, sino a las estructuras socioeconómicas impuestas por el imperialismo. Extensiones de tierra cada vez mayores están siendo transformadas para la producción de cosechas para la exportación, para satisfacer las necesidades de los países metropolitanos y no las de la población local: sólo en África, la producción de café aumentó en un 300% entre 1959 y 1967. La creciente proletarización del campesinado y el creciente desempleo y subempleo crean a su vez una brecha creciente entre la productividad potencial y la productividad media real de la tierra. La creciente diferenciación de clases y un mercado interno estancado por debajo de las "clases medias", tienen como resultado un tremendo desperdicio de recursos productivos. La creciente dependencia respecto de la tecnología importada, que frecuentemente se aplica en forma irresponsable y sin contar con sus consecuencias en el medio ambiente, causa desastres sociales y ecológicos.[75] La dependencia cada vez mayor respecto de las exportaciones imperialistas de productos alimenticios es monetarizada en el mercado capitalista mundial a través de precios más altos, y de ser necesario a través de la escasez artificialmente creada. Las hambrunas de 1973-74 estuvieron directamente vinculadas con las decisiones de *restringir* la producción tomadas por los grandes exportadores de gra-

[74] Puede encontrarse una buena crítica de la noción de "subimperialismo" en Pierre Salama, en *Critiques de l'Économie Politique*, n. 16-17, abril-septiembre de 1974, pp. 77-79.

[75] Véase el monumental informe de la conferencia de 1968 sobre los aspectos ecológicos del desarrollo internacional, M. Taghi Farvar y John Milton (eds.), *The Careless Technology*, Washington, 1971. Algunos de los trabajos presentados en esta conferencia preveían la catástrofe de Sahel. Se señalaron los errores desastrosos en los nuevos sistemas de irrigación de la represa de Aswán, en Egipto y en el sur de Asia; asimismo se denunciaron peligros similares, si no más graves, en los proyectos del Delta del Mekong.

nos a fines de la década de los sesenta y a principios de la actual.

El hecho decisivo sigue siendo la imposibilidad de cualquier industrialización a fondo del mundo subdesarrollado dentro del marco del mercado mundial, en la era del capitalismo tardío y del neocolonialismo tanto como en la era del imperialismo "clásico".[76] Las diferencias interregionales de desarrollo, industrialización y productividad aumentan constantemente. En tales condiciones, todos los mecanismos que aseguran una situación de crisis social permanente en las semicolonias continuarán operando. Los sectores de trabajadores de estos países tendrán que empujar la revolución colonial hacia el punto en que la liberación respecto del mercado mundial capitalista mediante la socialización de los principales medios de producción y el plusproducto social permita resolver el problema agrario y poner en marcha la plena industrialización. La construcción de una economía socialista sólo podrá completarse, por supuesto, a escala mundial.

[76] El informe anual de la FAO correspondiente a 1972 indica que entre 1950 y 1970 las cifras absolutas de "empleados" (subempleados sería un término más correcto) en la agricultura *aumentó* en realidad en un 0.8% en el lejano Oriente asiático, con excepción de Japón, y en un 1.2% en África.

CAPÍTULO XII

LA EXPANSIÓN DEL SECTOR DE SERVICIOS, "LA SOCIEDAD DE CONSUMO" Y LA REALIZACIÓN DE PLUSVALÍA

El modo de producción capitalista como producción generalizada de mercancías implica un desarrollo constante de la división social del trabajo.[1] El fenómeno histórico sobresaliente a este respecto fue la progresiva separación de la agricultura y las artesanías, del campo y la ciudad, la cual, en última instancia, evolucionó hacia la oposición entre bienes de consumo (sector II) y medios de producción (sector I). Pero al final, el avance ininterrumpido de la división del trabajo también disuelve gradualmente esta separación estricta de los dos sectores básicos de la economía. Pues así como la producción capitalista de mercancías destruyó de una vez y para siempre la unidad entre la agricultura y las artesanías, también determinó toda una serie de otros vínculos entre varios dominios de la producción que habían existido en las sociedades precapitalistas, y penetró constantemente en los enclaves de la producción simple de mercancías y la producción de puros valores de uso que habían sobrevivido y pasado de la sociedad precapitalista a la sociedad burguesa.

Si esta progresiva división del trabajo fue particularmente característica de la industria misma durante la época del capitalismo de libre competencia a partir de la segunda revolución tecnológica también empezó a ejercer una influencia directa sobre la agricultura. Desde la aparición de la demanda masiva de materias primas agrícolas en las industrias y de productos ganaderos en las ciudades, ha habido una especialización creciente

[1] "Como la producción y la circulación de mercancías son la premisa de todo régimen capitalista de producción, la división manufacturera del trabajo requiere que la división del trabajo dentro de la sociedad haya alcanzado ya cierto grado de madurez. A su vez, la división del trabajo en la manufactura repercute en la división del trabajo dentro de la sociedad, y la impulsa y multiplica. Al diferenciarse los instrumentos de trabajo, se diferencian cada vez más las industrias que los producen. Tan pronto como el régimen manufacturero se adueña de una industria que venía siendo explotada en unión de otras, como rama principal o accesoria, y por el mismo productor, las industrias hasta entonces englobadas se disocian y cada una de ellas adquiere su autonomía propia. Y si se adueña de una fase especial de producción de una *mercancía*, las que hasta allí eran otras tantas fases de un mismo proceso de producción se convierten en ramas industriales independientes [...] No vamos a investigar aquí en detalle cómo este régimen se adueña no sólo de la órbita económica, sino de todas las demás esferas de la sociedad, echando en todas partes los cimientos para ese desarrollo de las especialidades y los especialistas, para esa parcelación del hombre...", Marx, *El Capital*, op. cit., t. I, pp. 287, 288. Subrayado en el original.

de las empresas agrícolas.[2] Paralelamente a esta especialización, aparecieron entonces —particularmente después de la gran crisis agrícola de los años ochenta y noventa del siglo XIX en Europa central y occidental, con el aumento de la competencia de importaciones de productos agrícolas baratos— la separación generalizada entre el cultivo con abono y la ganadería, y la especialización de la ganadería misma.

En conjunto, sin embargo, todo este proceso de especialización y división del trabajo se desarrolló más lentamente en la agricultura que en la industria hasta las vísperas de la segunda guerra mundial. La mecanización de la agricultura y el incremento de la productividad del trabajo agrícola fueron muy a la zaga de los de la industria, entre otras cosas porque la renta del campo drenó una parte sustancial del capital necesario para tal mecanización. Pero como Marx había pronosticado un siglo antes,[3] toda la fuerza de las máquinas y los productos químicos golpearon tardíamente a la agricultura especialmente bajo el impacto de la gran depresión de 1929-32 (que se había iniciado un poco antes en la agricultura).[4] *La época del capitalismo tardío*, por lo menos en su primera "onda larga de tonalidad expansiva", *se ha caracterizado por un incremento mayor aún de la productividad del trabajo en la agricultura que en la industria.*

En Alemania occidental durante el periodo de 1950-70 hubo un incremento cuádruple en la productividad bruta del trabajo en la agricultura (producción bruta por unidad de trabajo), la productividad neta del trabajo (producto neto por unidad de trabajo), y la "productividad efectiva del trabajo" (creación de valor por unidad de trabajo).[5] Esta tasa de crecimiento fue mucho más alta que la de la industria. En Estados Unidos hubo un crecimiento anual del 3.8% en la producción por unidad de trabajo en la agricultura durante el periodo de 1937-48 (contra el 1.9% fuera de la agricultura), un crecimiento del 5.7% (contra el 2.6% fuera de la agricultura) en el periodo de 1949-57 y de 6.0% en el periodo de 1955-70. Bajo las relaciones de producción capitalistas, la escalada de

[2] Karl Kaustky, *La cuestión agraria*. Ed. de Cultura Popular, México, 1974, pp. 37-44.

[3] "Más tarde la productividad avanza en ambas [agricultura e industria], aunque a un ritmo desigual. Pero cuando la industria llega a cierto nivel, la desproporción debe disminuir, en otras palabras, la productividad en la agricultura tiene que aumentar en términos relativamente más rápidos que en la industria", Marx, *Teorías, sobre la plusvalía*, ed. cit., t. 2, p. 93. Véase también *El Capital*, cit., t. III, p. 705.

[4] Esta crisis agraria ya era pronunciada en los años veinte, y después de atenuarse en los años 1926-27 estalló de nuevo con fuerza renovada. Sobre este tema véase, entre otros, Eugen Varga, *Die Krise des Kapitalismus und ihre politischen Folgen*, Frankfurt, 1969, pp. 77, 261-74.

[5] Información proporcionada al autor por Hans Immler, sobre la base de un trabajo de Peter Hrubesch, "Konstruction eines Input-Output-Index zur Messung der Produktivitätsentwicklung in der westdeutschen Landwirtschaft 1950/51 bis 1964/65", en *Berichte über Landwirtschaft*, 1967, Band 45, Heft/3-4, en información del Ministerio Federal de Relaciones "Interalemanas" para el periodo 1965-70.

la productividad del trabajo en la agricultura reviste la forma de una creciente conversión de la agricultura en empresas puramente capitalistas —en otras palabras, una disminución radical de las áreas de producción simple de mercancías o de pequeñas empresas campesinas individuales que producen valores de uso—. La conquista masiva de la agricultura por el gran capital acelera a su vez la división social del trabajo en este sector, que alcanza ahora una etapa cualitativamente superior a la de los tiempos del capitalismo de libre competencia del imperialismo clásico. Todos los rasgos de este complejo proceso de transformación en la agricultura contemporánea —creciente productividad del trabajo; penetración del gran capital; empresas a gran escala; división acelerada del trabajo— pueden resumirse bajo el rubro de la *creciente industrialización de la agricultura.*

La significación de este fenómeno es doble. En primer lugar, el creciente uso de máquinas y productos químicos en la agricultura significa la conversión del proceso productivo agrícola en un proceso completamente análogo al de la producción industrial,[6] donde el constante intento de reducir los costos de producción bajo la presión de la competencia encuentra su expresión en la sustitución del trabajo vivo por las máquinas, y en el mejoramiento de la organización del trabajo, así como de las máquinas y productos químicos que constituyen las precondiciones de la producción.[7] La agricultura se ve así conducida al remolino de la innovación tecnológica acelerada[8] y del reducido tiempo de rotación del capital fijo invertido en

[6] Esto se expresa de un modo impresionante en el hecho de que desde 1948 el gasto anual en capital constante, sin edificios, en la agricultura norteamericana ha sido más elevado que los "costos de capital en tierra" (calculados multiplicando el precio de la tierra en un momento dado en cada región por el interés hipotecario medio). De 1944 en adelante el gasto total de capital excedió el ingreso del trabajo en la agricultura; de 1948 en adelante el capital constante en uso anual excedió por sí solo (es decir, sin los "costos del capital en tierra") al ingreso del trabajo. Hilde Timberlake-Weber, "Anpassungsprobleme der Landwirtschaft im Wachstumsprozess der amerikanischen Wirtschaft", en *Berichte über Landwirschaft,* 1963, nueva serie vol. 41/3-4, pp. 576-77. Mientras que en 1950 las granjas norteamericanas consumieron 12 700 millones de dólares de capital constante circulante y 2 500 millones de capital constante fijo (depreciación), con un total de 15 200 millones de dólares en comparación con su ingreso neto de 16 900 millones, en 1970 consumieron respectivamente 24 600 y 6 500 millones de dólares de capital constante circulante y fijo, contra un ingreso neto de 22 500 millones: *Statistical Abstract of the United States,* 1971, p. 581.

[7] F. W. Kriellaars, *Landbouwproblematiek bij economische groei,* Leiden, 1965, p. 21. Entre 1950 y 1970, el valor de la maquinaria y el equipo agrícolas (incluyendo los automóviles privados de los granjeros) aumentó de 12 mil millones de dólares a 34 mil millones. Simultáneamente, la población de las granjas declinó de 23 a 9.6 millones, y las personas activas en la agricultura de 9.6 a 2.3 millones (en 1970, el 40% de la llamada población activa de las granjas estaba empleada fuera de la agricultura).

[8] Cochrane estima que el 80% del aumento en el producto agrícola de Estados Unidos en el periodo 1940-58 debe atribuirse al progreso tecnológico (otros autores estiman que el porcentaje es más bien de 30%). Explica además: "La lluvia de nue-

maquinaria agrícola. Por ejemplo, el Instituto de Maquinaria Agrícola japonés desarrolló recientemente un "cultivador-cosechador" automático que "lo hace todo, desde sembrar arroz hasta desyerbar, fumigar, cosechar y trillar. Este trabajo, que requiere normalmente de 300 horas-hombre por hectárea, puede completarse en 16 horas con esta máquina".[9] Tales innovaciones, a su vez, generan nuevas contradicciones entre el ciclo del componente de capital fijo (y el circulante) de una parte, y el ciclo del componente invertido en la compra de tierra, de la otra, contradicciones que en la época del capitalismo tardío quedan sujetas a leyes específicas de la especulación con la tierra.

En segundo lugar, sin embargo, la creciente industrialización de la agricultura significa también la separación cada vez mayor de regiones enteras de la producción agrícola y su conversión en sectores industriales "puros", en la industria alimenticia.[10] Aunque la producción avícola organizada bajo pautas industriales puede considerarse todavía como una forma de transición, las fábricas que procesan y preservan leche y carne, enlatan frutas y verduras y producen alimentos congelados o secos, corresponden exactamente a las grandes empresas que producen medias y muebles.

Esta separación de regiones enteras de la producción de la agricultura propiamente dicha explica por qué la participación de la agricultura en la población trabajadora ha decaído mucho más que la participación de los alimentos en el consumo medio. Mientras que esta última todavía fluctúa entre el 20 y 30% en la mayoría de los países industrializados, la proporción de quienes se ocupan en la agricultura ha descendido en la mayoría de los casos a menos del 10% de la población trabajadora, y en algunos países, tales como Gran Bretaña o Estados Unidos, a una cifra tan

vos conocimientos sobre el país, la revolución tecnológica que sacudió la agricultura no es un asunto estrecho, ligado a la maquinaria y el equipo: es un asunto amplio, que implica mejoras en el desempeño del trabajo y de la administración, la recolocación, recombinación y especialización por área de las empresas productoras de mercancías, y la adaptación de nuevas técnicas a la granja". W. W. Cochrane, "Farm Technology, Foreign Surplus Disposal and Domestic Supply Control", en *Journal of Farm Economics,* diciembre de 1959, p. 887.

[9] *The Japan Times,* 13 de agosto de 1974.

[10] La parte del valor total de los productos alimenticios que representan los valores agregados a las mercancías agrícolas en su procesamiento industrial puede ser mayor del 50% (Krielaars, op. cit., p. 15). S. J. Hiemstra, "How much is being spent in the U.S. this year for food?", en *Agricultural Situation,* septiembre de 1963, p. 11ss, señala que en el periodo 1950-62 los procesadores y distribuidores de productos alimenticios recibieron un 12% constante del ingreso disponible en el presupuesto doméstico medio de Estados Unidos, mientras que la parte de este ingreso que correspondió a los granjeros mismos descendió del 8 al 5%. La parte total del dinero disponible que correspondió a los alimentos descendió del 25% al 19%. En 1970, los granjeros norteamericanos recibieron el equivalente de sólo el 19% del gasto de los consumidores por la harina y otros productos para la elaboración de pan, el 25% del gasto de los consumidores por las frutas y legumbres, y el 39% de su gasto total por productos agrícolas.

pequeña como 5% o aún más baja. Si incluyéramos, sin embargo, a los trabajadores de la industria alimenticia (que es una de las más importantes en los países industrializados) entre quienes se ocupan en la "agricultura", este por ciento aumentaría más del doble.[11]

Personas activas en la agricultura como % del total de empleo civil

	1950	*1960*	*1970*
Estados Unidos	13.5%	8.3%	4.4%
Japón	46.7%	30.2%	17.4%
Gran Bretaña	5.6%	4.1%	2.9%
Alemania occidental	24.7%	14.0%	9.0%
Francia[12]	36.0%*	22.4%	14.0%

* 1946.

El rápido crecimiento de la productividad del trabajo en la agricultura, combinado con un crecimiento mucho más lento en el consumo de alimentos y una elasticidad de ingreso negativa para determinados artículos básicos, ha conducido a un rápido descenso en los precios agrícolas relativos, lo cual ha trastocado radicalmente la clásica estructura de valor y precio de estas mercancías en los países imperialistas. Si la competencia internacional se mantuviera, la renta tanto absoluta como diferencial de las tierras agrícolas en gran parte de Europa occidental desaparecería, como ya ha ocurrido en una parte importante de las tierras de cultivo en Estados Unidos.[13]

La persistencia, a menudo, de notables fluctuaciones de los precios en el mercado mundial, refleja la oscilación de las existencias y la escasez que repentinamente puede darse en mercancías clave. En términos de va-

[11] *OECD Economic Survey of Australia,* diciembre de 1972, p. 11; sobre Japón, 1950, Masayoshi Namiki, *The Farm Population in Japan 1872-1965,* p. 40.

[12] Sobre Francia en 1946, véase Commission Économique pour l'Europe des Nations Unies, *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1954,* Ginebra, 1955, p. 207.

[13] El número de granjas en Estados Unidos, que fluctuaba alrededor de los 6 millones entre 1920 y 1945, había descendido a 2.9 millones en 1970. De éstas, 1.8 millones son granjas de subsistencia y de cosecha compartida; en otras palabras, sólo 1.1 millones de granjas producen para el mercado. 870 000 granjas fueron responsables del 84.4% de las ventas agrícolas totales en 1964, con un ingreso medio de 34 mil dólares por granja (las demás nunca alcanzaron ni siquiera este promedio). 2 millones de granjas tuvieron ventas de 4 mil dólares o menos. Sólo 142 000 granjas alcanzaron un ingreso de más de 40 mil dólares. No se exagera al afirmar que la renta de la tierra había desaparecido prácticamente en el 90% de las granjas norteamericanas.

lor, estas fluctuaciones determinan si los precios de producción de grandes áreas de tierras menos fértiles en Norteamérica, Australia o Argentina han de determinar súbitamente o no el precio del mercado. Puesto que la producción no se puede ajustar inmediatamente a estas repentinas fluctuaciones y los agricultores viven con el temor de la sobreproducción crónica, en tanto que la intervención del Estado en los países imperialistas frecuentemente pone más interés en limitar que en extender la producción, ésta, de hecho, no se extiende rápidamente hacia estas áreas menos fértiles y la tierra con mayor producción (ya sea por fertilidad natural o gran inversión de capital, o una combinación de ambas) sólo excepcionalmente provee a sus propietarios una genuina renta de la tierra.[14] Ésta es la razón por la cual el cultivo directo en gran escala capitalista se vuelve predominante en países como Estados Unidos, pues en la agricultura capitalista contemporánea no se da ya ninguna ganancia extraordinaria por encima de la media (que es, también, la ganancia media de los sectores no monopolizados[15]), e incluso esta ganancia media sólo se puede lograr mediante un alto empleo del capital constante. El hecho de que en muchas de estas grandes empresas agrícolas capitalistas la composición orgánica del capital sea igual o aproximada a la de la industria media explica, análogamente, la tendencia de la renta capitalista de la tierra a desaparecer. Es interesante observar que esta tendencia no va necesariamente acompañada por una caída en los precios de la tierra (excepto en el caso de regiones despobladas o campos que han sido convertidos en praderas). Por una parte, la tierra continúa siendo un elemento fundamental en el proceso de producción agrícola, y si es propiedad privada tiene un precio correspondiente, de suerte que la renta no desaparece totalmente. En segundo lugar, los precios de la tierra aumentan en la medida en que grandes áreas agrícolas son convertidas en áreas residenciales o carreteras y de esta manera indirecta vienen a ser objeto de especulación, lo que a su vez es tanto una consecuencia como un motor de la inflación permanente.

[14] Los grandes aumentos repentinos en el precio de las materias primas van acompañados por aumentos no menos repentinos de las rentas diferenciales. Esto ocurrió, por ejemplo, en las minas de oro de Sudáfrica, después del enorme ascenso del precio del oro en el mercado libre, o en los campos petroleros del Cercano Oriente. A mediados de 1974, la inversión necesaria para producir un barril de petróleo por día variaba entre 100 libras en el Cercano Oriente, 1 200-1 300 libras en el Mar del Norte y 3 000-4 000 libras para las capas de arenas de asfalto o de esquisto bituminoso de Estados Unidos. No es necesario subrayar la escalada de las rentas del petróleo que fueron la consecuencia en el Cercano Oriente.

[15] Véase Driellaars, op. cit., pp. 28-31, sobre la posición estructuralmente más débil de los granjeros frente a las compañías monopólicas. Entre 1950 y 1960 la producción de máquinas agrícolas en Estados Unidos fluctuaba entre índices de 60 y 100; su precio aumentó en un 30%. La producción de acero fluctuaba entre índices de 90 y 120; los precios aumentaron en un 50%. En la agricultura, la producción fluctuó entre índices de 100 y 125; los precios pagados a los granjeros descendieron, en cambio, en cerca del 20%.

La caída de los precios agrícolas relativos no conduce automáticamente, sin embargo, a la desaparición del pequeño agricultor. Aun bajo el capitalismo tardío, un "regreso al campo" es temporalmente posible en periodos de alto desempleo o escasez de alimentos. Por otra parte, si una rápida caída en el ingreso relativo de los agricultores coincide con una creciente demanda de fuerza de trabajo en las ciudades y una creciente brecha entre los precios agrícolas y los industriales, y entre los ingresos de los campesinos y los *trabajadores asalariados*[116] industriales, el abandono del campo tomará proporciones de alud, como ocurrió tanto en Europa occidental, como en Norteamérica durante la onda larga de tonalidad expansiva desde 1945-48 hasta 1965.

Bajo las condiciones de un incremento de la socialización objetiva del trabajo, pero al mismo tiempo una producción generalizada de mercancías, sólo puede darse una creciente división del trabajo si las tendencias hacia la centralización prevalecen sobre las tendencias hacia la atomización. En el capitalismo, este proceso de centralización es de doble carácter: es tanto técnico como económico. *Técnicamente,* una creciente división del trabajo sólo puede combinarse con la creciente socialización objetiva del proceso de trabajo por medio de una extensión de *funciones intermedias*; de aquí la expansión sin precedentes de los sectores del comercio, el transporte y los servicios en general.[117] *Económicamente,* el proceso de centralización sólo puede hallar expresión en una creciente centralización del capital, entre otras cosas, en forma de una integración vertical de grandes compañías, firmas transnacionales y conglomerados.

La separación de actividades productivas que estuvieron previamente unificadas, hace indispensable la extensión de funciones intermedias. Si las artesanías se separan de la agricultura, a los campesinos se les deberá garantizar el suministro de herramientas de trabajo y bienes de consumo que anteriormente producían a mano, y a los artesanos se les deberá garantizar, a través del comercio, el suministro de alimentos que anteriormente producían ellos mismos. De la extensión de estas funciones intermedias tiende a resultar su *creciente independencia.* La separación de la agricultura y las artesanías conduce en última instancia a la inserción del comercio inde-

[116] En Estados Unidos el ingreso por hora de trabajo en la agricultura, que era todavía el 75% del salario promedio por hora de los trabajadores industriales en 1948, había bajado a menos del 30% de ese salario en 1957. Timberlake-Weber, op. cit., p. 576.

[117] Analizamos más adelante las grandes variaciones en la estructura económica del llamado sector de los servicios. La función de los intermediarios, que se expande en el curso de la creciente división social del trabajo y que puede atribuirse en el capitalismo a las empresas que se ocupan del comercio, transporte, almacenaje, crédito, bancos y seguros, sólo constituye una parte de este sector que los sociólogos y los economistas políticos burgueses convierten en un popurrí de las más diversas actividades, que va desde los meros productores de mercancías (producción de gas, agua y energía) hasta los simples parásitos y truhanes.

pendiente entre las dos. Cuanto más generalizada sea la producción de mercancías y cuanto más avanzada resulte la división del trabajo, más necesario será sistematizar y racionalizar estas funciones intermedias para asegurar la continuidad en la producción y en las ventas. La tendencia hacia una reducción de la rotación del capital, inherente al modo de producción capitalista, solamente puede llegar a realizarse si el capital (capital-dinero y comercial) logra cada vez más el dominio de estas funciones intermedias.

En los tiempos del capitalismo de libre competencia y el imperialismo clásico, tal penetración del capital en las esferas intermedias estaba restringido principalmente al proceso de circulación: el capital comercial, de transportes y bancario, medió y abrevió el intercambio entre los sectores I y II (la distribución de materias primas y maquinaria a la industria de bienes de consumo y a la agricultura), entre diferentes empresas y ramas de la industria en el sector I (el suministro mutuo de materias primas y máquinas a la industria manufacturera de medios de producción) y entre el sector II y la masa de consumidores (venta de productos alimenticios, bienes de consumo industriales y bienes suntuarios a asalariados y capitalistas).[18] Cuanto más avanzada llegó a ser la división internacional del trabajo y la socialización internacional objetiva del trabajo, mayor fue la importancia del sistema de transporte y las funciones intermedias en el dominio del comercio internacional y el sistema de crédito internacional. En ambas épocas del capitalismo, la penetración del sistema de crédito en la esfera del consumo privado se limitó a casos de miseria (empeños, usura); solamente en los años veinte de nuestro siglo se extendió considerablemente al área de los pagos de enganche en la compra de bienes de consumo duraderos en Estados Unidos (en Europa y Japón esta nueva extensión del sistema de créditos en la esfera del consumo privado no se hizo típica hasta la llegada del capitalismo tardío).[19]

En la época del capitalismo avanzado el proceso de capitalización, y por tanto de la división del trabajo, adquiere una nueva dimensión en esta esfera de mediación. Aquí también, algo más tarde que en la agricultura, los avances en la mecanización son promovidos, fundamentalmente, por la electrónica y la cibernética. Máquinas electrónicas de cálculo y contabilidad remplazan a una multitud de trabajadores de oficina y contadores en bancos y compañías de seguros. Las tiendas de autoservicio y las máquinas vendedoras automáticas sustituyen a los vendedores y dependientes. El médico particular independiente es remplazado por la policlínica con especialistas o por médicos de planta que trabajan en grandes compañías; el abogado

[18] Marx, *El Capital*, cit., t. II, capítulo VI.

[19] Sobre la significación del crédito al consumidor como solución temporal a las dificultades de la realización y como una de las mayores fuentes de inflación, véase el capítulo 13.

independiente es marginado por el "bufete" de abogados o los consejeros legales de bancos, empresas o la administración pública. La relación privada entre el vendedor de una fuerza de trabajo específicamente calificada y el comprador de servicios privados, que todavía predominaba en el siglo XIX y que fue minuciosamente analizada por Marx,[20] se convierte cada vez más en una relación *capitalista,* pero al mismo tiempo se convierte en una actividad de servicio objetivamente socializada. El sastre privado es remplazado por la industria de ropa confeccionada; el zapatero por la división de reparaciones de los grandes almacenes, zapaterías y fábricas; el cocinero por la producción en masa de alimentos precocinados en los restaurantes de autoservicio o la rama de la industria especializada en ello; la recamarera o la lavandera por la mecanización de sus funciones en forma de aspiradora, lavadora, lavaplatos, etcétera.

Esta socialización objetiva de los servicios es particularmente evidente allí donde se necesita el mínimo grado de racionalización en la infraestructura como resultado de altos costos fijos y gastos de construcción. A mediados del siglo XIX, el transporte a corta distancia, la calefacción doméstica, el alumbrado, el agua y abastecimiento de energía en general, eran todavía puramente privados. En las áreas coloniales técnicamente atrasadas, ellos aún determinaban una de las principales fuentes para la subordinación despótica de los nativos, que eran obligados a prestar servicios personales a sus amos coloniales, que disponían de "cortadores de leña y sacadores de agua" en el mismo sentido que los esclavistas romanos. La penetración del capital en este dominio, sobre todo a través de la electrificación, representó enormes desembolsos de capital fijo y la consiguiente caída en la rentabilidad de las empresas privadas; este cambio impulsó cada vez más la extensión de trenes públicos y suburbanos, estaciones eléctricas y servicios de gas y agua, que hoy día constituyen la regla en la mayoría de los países imperialistas. El esclavo doméstico personal y viviente fue remplazado por el esclavo mecánico socializado y muerto.

Este desarrollo no debe, por supuesto, exagerarse. En una sociedad productora de mercancías, imbuida del impulso adquisitivo, él mismo genera constantemente su negación como una corriente secundaria. Los millares de pequeñas empresas que comercian con carbón y madera son remplazadas por unas cuantas compañías transnacionales de petróleo y gas natural. Pero para llegar a centenares de millones de consumidores, estas corporaciones deben impulsar a su vez el establecimiento de innumerables estaciones de servicio y gasolineras. Los servicios de electricidad, agua y gas, centralizados y reorganizados en plantas públicas, atienden directamente a millones de consumidores. Pero los incontables aparatos que median entre estas fuentes de energía y el consumidor final, requieren a su vez de trabajadores de reparaciones, plomeros, electricistas y vendedores para cumplir sus funciones.

[20] Marx, *Teorías sobre la plusvalía,* ed. cit., t. I, pp. 133-36.

Cuanto más barata es la mercancía, es decir, mientras más corto es el tiempo de trabajo en que es producida, mayores son los costos de supervisión y reparación, comparados con los costos de producción, y más costosa es en términos relativos la fuerza de trabajo calificada para desarrollar esta función.[21] Sin embargo, esta negación debe conservar un carácter secundario, pues tan pronto como cualquier resquicio considerable en el enorme proceso de centralización parezca rentable, atraerá inmediatamente capital que se esforzará por lograr allí por lo menos la ganancia media y tratará de eliminar progresivamente a los pequeños negocios privados. Grandes empresas de reparaciones tienden a desplazar al plomero individual, de la misma forma que los grandes almacenes relegan a los pequeños comerciantes y los grandes bancos al prestamista. Los eslabones y agentes intermedios del proceso de centralización objetiva son centralizados a su vez.

Lejos de representar una "sociedad postindustrial", el capitalismo tardío constituye la *industrialización universal generalizada* por primera vez en la historia. La mecanización, la estandarización, la superespecialización y la parcelación del trabajo, que en el pasado determinó sólo el dominio de la producción de mercancías en la industria propiamentte dicha, penetra ahora en todos los sectores de la vida social.[22] Es una característica del capitalismo tardío que la agricultura se esté industrializando paso a paso tanto como la industria,[23] la esfera de circulación tanto como la esfera de la producción, y la recreación tanto como la organización del trabajo. La industrialización de la esfera de reproducción constituye la cúspide de este desarrollo. Las computadoras calculan la inversión "ideal" para el rentista capitalista privado y la localización "ideal" para la nueva planta de la gran compañía. La televisión mecaniza la escuela, es decir, la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo.[24] Las películas y documentales de la televisión toman el lugar de los libros y periódicos. La "rentabilidad" de las uni-

[21] El mayor ingreso de quienes están empleados en el sector de reparaciones se deriva de dos fuentes principales: 1] el mayor valor de la mercancía fuerza de trabajo en esta esfera, que dependa entre otras cosas del mayor tiempo de aprendizaje determinado por la creciente complejidad de los aparatos; 2] el hecho de que el precio de esta fuerza de trabajo puede permanecer por encima de su valor durante largo tiempo debido a un aumento desproporcionadamente alto de la demanda. La súbita introducción de millones de aparatos eléctricos ha creado una demanda de reparadores que sólo puede satisfacerse gradualmente, entre otras cosas, por la necesidad de un largo aprendizaje y por la apatía de esta estructura ocupacional.

[27] Ejemplos típicos de esta mayor especialización y subdivisión: el electricista general es remplazado por los reparadores de radio y televisión, el plomero general por el reparador especial de los sistemas de calefacción central, etcétera. Aquí también, sin embargo, puede haber una reconstitución "centralizada" de un nuevo trabajo "uniforme", como por ejemplo, en el caso del "encargado de mantenimiento" en grandes conjuntos de mansiones.

[23] A fines de siglo Kautsky había analizado ya los principios de la industrialización de la agricultura en *La cuestión agraria*, op. cit., pp. 317-18.

[24] Con el ascenso del video-cassette la penetración de la producción capitalista de mercancías en el sector educacional se ha vuelto posible en gran escala.

versidades, academias de música y museos empieza a ser calculada en la misma forma que la de las construcciones o las fábricas de tornillos.[25]

En último análisis, todas estas tendencias corresponden al rasgo distintivo del capitalismo tardío: el fenómeno de *sobrecapitalización*, o capitales excedentes no invertidos, puestos en movimiento por la tendencia a la caída en la tasa de ganancia y que aceleran la transición al capitalismo monopolista. Mientras el "capital" fue relativamente escaso, normalmente se concentró en la producción directa de plusvalía en los dominios tradicionales de la producción de mercancías. Pero si el capital se acumula gradualmente en cantidades cada vez más abundantes, y una parte sustancial del capital social no logra valorizarse en absoluto, la nueva masa de capital penetrará más y más en áreas no productivas en el sentido de que no crean plusvalía, donde desplazará al trabajador privado y a la pequeña industria tan inexorablemente como lo hizo en la producción industrial hace 100 o 200 años.

Esta vasta penetración de capital en las esferas de la circulación, los servicios y la reproducción puede, a su vez, conducir a un incremento en la masa de plusvalía debido a que:

1] asume parcialmente funciones productivas del capital industrial propiamente dicho, como es el caso, por ejemplo, en el sector del transporte;[26]

2] acelera el tiempo de rotación del capital productivo en circulación, como es el caso del comercio y del crédito;

3] reduce los costos indirectos de producción, como en la infraestructura;[27] y

4] extiende los límites de la producción de mercancías, en otras palabras, remplaza el intercambio de servicios individuales y ganancias privadas con la venta de mercancías que contienen plusvalía.

La empleada doméstica, el cocinero y el sastre particular no producen ninguna plusvalía; pero la producción de aspiradoras, sistemas de calefacción central, electricidad para el consumo privado y las comidas industrialmente precocinadas, son una forma de producción directamente capitalista de mercancías y plusvalía, como cualquier otro tipo de producción industrial capitalista. El capital monopolista no se opone por tanto en modo alguno, a la penetración de capital en el llamado sector de los servicios, aun cuando

[25] Las grandes compañías que comenzaron produciendo máquinas fotostáticas están apoderándose de las casas de publicidad y empezando a producir material educativo, como en el caso de Xerox, Bell, 3M y Bell and Howell. La North American Aviation (sic) participa en la producción de agua potable. General Electric tiene parte en la creación de una compañía llamada General Learning (aprendizaje general) para prepararse para la producción de "bienes educacionales". Leasco-Pergamon planea un gigantesco banco de datos para vender "información científica sistematizada".

[26] Aquí también puede surgir una producción adicional de mercancías en el capitalismo avanzado, como por ejemplo en la producción de envases.

[27] Aunque el libro de Elmar Altvater, *Gesellschaftliche Produktion und ökonomische Rationalität*, Frankfurt, 1969, está dedicado a los problemas de una economía socialista planificada, contiene algunos puntos de partida útiles para una teoría marxista de los efectos externos y los costos indirectos en el capitalismo.

esto indudablemente reduce la tasa media de ganancia debido a que una masa incrementada de plusvalía tiene que ser compartida entre una masa de capital social invertido que ha aumentado aún más que ella. Además, la recaudación continua de una creciente masa de capital ocioso amenaza a las grandes compañías con la posibilidad de que a la larga este capital no se contente con el interés medio y pueda tratar de irrumpir nuevamente en sectores monopolizados, reactivando así la competencia y amenazando las ganancias extraordinarias de los monopolios. La canalización del exceso de capital hacia el sector de los servicios ayuda a evitar este cambio.

Por último, el capital monopolista no tiene ninguna razón para ser hostil a todo el desarrollo de capitalización e industrialización intensivas de todos los sectores de la sociedad, ya que él participa en este proceso —por lo menos tan pronto como el capital "nuevo" ha cumplido con éxito su misión histórica de abrir nuevos campos de inversión y experimentar con nuevos productos para que la rentabilidad de estos nuevos dominios quede asegurada. La concentración y centralización de capital en las áreas de nutrición y distribución ha permitido el surgimiento de grandes compañías que se equiparan con los trusts del acero o la electricidad (Unilever, Nestlé, General Food). Las grandes compañías se hacen cargo de las unidades de distribución (hoteles dominados por cervecerías, gasolineras por trusts petroleros, etcétera) o toman iniciativas a gran escala en la esfera de los grandes almacenes o sistemas de transporte (compañías aéreas, compañías navieras, agencias de turismo). Los conglomerados combinan indiscriminadamente la producción de acero, las aerolíneas, la producción de margarina, la construcción de máquinas eléctricas, las compañías aseguradoras, la especulación con la tierra y grandes almacenes, para asegurar la tasa media de ganancia del volumen de capital más grande posible a fin de minimizar los riesgos de la inversión especializada e incluso, mediante la explotación de las crecientes posibilidades de la administración racionalizada y la especulación marginal, para asegurarle ganancias extraordinarias al conjunto de este capital conglomerado.[28]

Si la disponibilidad de grandes cantidades de capital que ya no pueden ser valorizadas en la industria es una precondición para la extensión del llamado sector de los servicios, una diferenciación avanzada del consumo,

[28] Así, el conglomerado Ling-Temco-Vought combina entre otras cosas una línea aérea, un trust del acero, una fábrica de aparatos electrónicos, un banco, una compañía de seguros, una empresa de artículos deportivos y una planta química... un símbolo genuino del capitalismo avanzado. Pero en otros conglomerados también las empresas de servicios (o de distribución) juegan un papel importante. Así tenemos a la muy conocida ITT: aparatos de comunicaciones internacionales, renta de automóviles (Avis), hoteles (Sheraton), crédito a consumidores, administración de fondos de pensión, etcétera. Incluso pertenece a este conglomerado una enorme panadería. El conglomerado Xerox-CIT se construyó sobre la producción y el mantenimiento de máquinas fotocopiadoras, crédito al consumo, aparatos de rayos X, muebles de oficina y tarjetas de felicitación.

y especialmente del consumo de los asalariados y la clase obrera, es una precondición complementaria para estas nuevas formas y dominios de la acumulación de capital. Esta tendencia ya era perceptible embrionariamente en la época del capitalismo de libre competencia y Marx la describió en los *Elementos fundamentales...* de la siguiente forma:

> En la producción basada en el capital, en todos los puntos el consumo está mediado por el intercambio y para el trabajador el trabajo nunca tiene valor de uso *directo*. La base entera de aquélla es el trabajo como valor de cambio y como creador de valor de cambio [...] el asalariado, a diferencia del esclavo, es él mismo un centro autónomo de la circulación, participa en el intercambio. *Primero*: mediante el intercambio entre la parte del capital que está determinada como salario, y la capacidad viva de trabajo, se pone directamente el *valor de cambio* de esa parte del capital antes de que éste salga nuevamente del proceso de producción para entrar en la circulación; esto puede concebirse incluso como acto de la circulación. *Segundo*: con excepción de sus propios obreros, la masa total de todos los demás obreros se presenta frente a cada capitalista no como obreros, sino como consumidores, como poseedores de valores de cambio (salario), de dinero, que ellos intercambian por la mercancía de aquél. Los obreros son otros tantos centros de la circulación, los cuales inician el acto de intercambio y conservan el valor de cambio del capital. Constituyen una parte proporcionalmente muy grande —aunque no tan grande como se imagina generalmente, si se tienen en cuenta solamente los trabajadores verdaderamente industriales— de los consumidores. Cuanto mayor es su número —el número de la población industrial— y la masa de dinero de la que disponen, tanto mayor es la esfera del intercambio para el capital.[29]

Aquí Marx anticipó, por decirlo así, lo que sería la "sociedad de consumo". Históricamente, la extensión del modo de producción capitalista significa una extensión masiva del salario-monetario y una extensión igualmente enorme del llamado "mercado interno" para bienes de consumo industrial, propiciado por la misma acumulación de capital. ¿Cómo debemos considerar esta extensión de la esfera de circulación de las mercancías para incluir a los mismos trabajadores asalariados, en términos de las necesidades (nivel de vida) del proletariado y los problemas de la valorización y realización del capital? La diferenciación en la demanda monetariamente efectiva del proletariado en los países industrializados, que se ha desarrollado gradualmente desde mediados del siglo XIX, cuando el ejército industrial de reserva en el Occidente empezó a experimentar una merma secular, se deriva de las

[29] Karl Marx, *Elementos fundamentales...*, cit., t. I, pp. 372-73. Subrayado en el original. En la misma obra véanse también pp. 224-27, que ya citamos en el capítulo V de este libro.

siguientes fuentes principales:

1] La reducción secular de la participación de los medios de subsistencia "puros" en los salarios reales de la clase trabajadora. Esto corresponde a la tendencia, indicada por Marx, de que un componente de valor en la mercancía fuerza de trabajo, determinado histórica y socialmente, se incorpore al componente que tiene una determinación meramente fisiológica. Cuando esta tendencia se acelera —como fue el caso particularmente después de la segunda guerra mundial— la creciente diferenciación del consumo de los trabajadores va acompañada por una crisis permanente en la agricultura. La demanda de productos agrícolas parece saturada; en el caso de algunos productos alimenticios hay incluso una elasticidad de demanda negativa. El incremento en el consumo obrero de mercancías distintas de los alimentos, va acompañado por una rápida disminución en el empleo de mano de obra en la agricultura y la ruina de la pequeña empresa campesina.[30]

2] El creciente desplazamiento de la familia proletaria como unidad de producción, y la tendencia a ser desplazada aun como unidad de consumo. El creciente mercado de alimentos precocinados y alimentos enlatados, ropa de confección y aspiradoras, y la demanda cada vez mayor de todo tipo de artículos eléctricos para el hogar, corresponde a la rápida disminución de la producción de valores de uso inmediatos dentro de la familia, realizada anteriormente por la mujer, la madre o la hija del obrero: comidas, ropas y servicios directos para toda la casa, por ejemplo, calefacción, limpieza, lavado de ropas, etcétera. Dado que la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo se lleva a cabo cada vez más por medio de las mercancías producidas en forma capitalista y de servicios organizados y abastecidos también en forma capitalista, la base material de la familia individual desaparece también en la esfera de consumo.[31]

Este desarrollo, a su vez, corresponde a una presión económica: a saber, la mayor actividad ocupacional de las mujeres, por un lado (ésta es la tendencia a largo plazo en el capitalismo tardío, aunque a mediano plazo es posible percibir diferentes fluctuaciones, que corresponden entre otras cosas a las oscilaciones del ciclo económico concreto), y por otro la escolaridad cada vez mayor de la clase obrera (el proceso social de reproducción de

[30] Hay que admitir que tenemos que tomar en cuenta que el agudo aumento en los precios comerciales individuales de muchos alimentos de lujo, como resultado del crecimiento de los costos de distribución y venta, restringen artificialmente el consumo de los asalariados. La saturación sólo es absoluta en el caso de los productos alimenticios básicos. El óptimo dietético no está por supuesto garantizado en la nutrición del proletariado de los países "ricos".

[31] Prueba de esto es el aumento de un notable mercado "adolescente", el creciente consumo de la juventud de la clase obrera por fuera de la familia proletaria, la separación cada vez mayor de la generación de pensionados y la generación de adultos, etcétera. No es necesario insistir en el grave daño psíquico que resulta de tal atomización (niños desatendidos, adultos solitarios, personas de edad abandonadas).

las capacidades de trabajo). Esta compulsión económica corresponde a la contradictoria lógica interna del desarrollo capitalista. Por una parte, el capital está obligado a reducir el valor de las mercancías individuales por medio de su constante expansión de la producción y de su creciente mecanización, que requieren la producción y la venta masivas de estas mercancías. De ahí su empeño en estimular más y más nuevas necesidades de consumo en la población, incluida la clase obrera. Por otra parte, la producción de plusvalía, la realización de ganancias y la acumulación de capital, siguen siendo los objetivos finales de todos sus esfuerzos; de ahí la permanente compulsión a limitar los salarios y mantenerlos por debajo del nivel necesario para cubrir todas las nuevas necesidades de consumo generadas por la producción capitalista misma. La creciente discrepancia entre las necesidades del consumo familiar y el salario del obrero masculino individual conduce a un mayor empleo de mujeres casadas que garantiza una expansión general del trabajo asalariado.[32]

Podemos también concluir que mientras el capital tuvo un obvio interés en integrar el núcleo familiar patriarcal en la sociedad burguesa, su desarrollo a largo plazo tiende a desintegrar este tipo de familia al incorporar a las mujeres casadas en la fuerza de trabajo asalariado y al transformar las tareas realizadas por las mujeres en el hogar en servicios organizados en forma capitalista, o al remplazarlas con mercancías producidas en forma capitalista. Las amas de casa proletarias desempeñan trabajo no remunerado que ha sido durante un largo periodo indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo del obrero. Pero este trabajo no remunerado no es cambiado por capital y no produce directamente plusvalía. Toma la forma de un insumo *in natura,* compensado por una fracción del salario que el obrero ha recibido a cambio de la venta de su fuerza de trabajo.[33] En el caso extremo, se puede decir que si el trabajo no remunerado del ama de casa proletaria fuera a desaparecer repentina y totalmente, la plusvalía social probablemente decrecería, porque el salario mínimo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo tendría que aumentar. Más mercancías tendrían que ser compradas con salarios y más servicios tendrían que ser comprados por el obrero fuera del hogar. Pero cuando la antigua ama de casa ingresa en la masa de trabajadores asalariados, hace aumentar la masa de plusvalía social producida, con lo cual amplía el campo de producción de mercancías y la acumulación de capital. Si una parte de estas mercancías producidas adicionalmente son compradas con su salario adicional, para remplazar el trabajo anteriormente no remunerado que desempeñaba en la casa, todo esto es en beneficio del capitalismo, puesto que facilita la realización de ganancias y la reproducción ampliada.

[32] En cuanto al efecto de este fenómeno sobre el volumen y la fluctuación del ejército industrial de reserva, véase el capítulo v de este libro.

[33] Véase el interesante artículo de Wally Seccombe, "Housework under Capitalism", *New Left Review,* n. 83, enero-febrero de 1973.

3] Los logros culturales del proletariado ganados por el ascenso y la lucha de la moderna clase obrera (libros, periódicos, autodidactismo, deporte, organización, etcétera) pierden aquellas características de actividad voluntaria y de autonomía respecto de los procesos de producción y circulación del capital y las mercancías que los definían en el periodo del imperialismo clásico (particularmente notable en Alemania en el periodo 1890-1933), y son arrastrados a la producción y circulación capitalista en medida cada vez mayor. Los libros son producidos por publicistas comerciales en vez de cooperativas de obreros; la prensa y la televisión burguesas toman el lugar de la prensa socialista; las vacaciones, las excursiones y los deportes comercializados remplazan las actividades de esparcimiento organizadas por las asociaciones de obreros jóvenes, etcétera. La reabsorción de las necesidades culturales del proletariado en el proceso capitalista de producción y circulación de mercancías conduce a una *reprivatización de la esfera recreativa* de la clase trabajadora.[34] Esto representa una ruptura radical con la tendencia típica de los tiempos del capitalismo de libre competencia y el imperialismo clásico, a una constante extensión de las esferas de acción y solidaridad colectiva del proletariado.

4] La compulsión económica directa a comprar ciertas mercancías y servicios adicionales, sin los cuales viene a ser físicamente imposible vender la mercancía fuerza de trabajo y comprar los medios para su reproducción (esto debe distinguirse estrictamente de las compulsiones socialmente manipulativas indirectas, tales como la publicidad) Así, pues, hoy ya no es económicamente posible para el asalariado medio ir a trabajar a pie, como tampoco no abonarse a algún tipo de seguro médico, usar carbón producido por él mismo en lugar de hulla o antracita, petróleo, gas o electricidad para su calefacción. Debe hacerse una distinción entre dos aspectos de esta contradicción económica. Por un lado, el incremento sustancial en la intensidad del trabajo hace necesario un nivel de consumo más alto (entre otras cosas, alimentos de mejor calidad, mayor consumo de carne, etcétera) si la fuerza de trabajo ha de ser reconstituida. Por otro lado, la creciente extensión de las conurbaciones capitalistas alarga el tiempo de transporte entre la casa y el trabajo a tal grado que los bienes de consumo ideados para ahorrar tiempo vienen a ser asimismo una condición para la reconstitución de esta fuerza de trabajo. Esto aun en el caso de los automóviles privados,

[34] Obras sociológicas como las de D. Dumazedier, *Vers une civilisation du loisir?*, París, 1962 o J. Fourastie, *Les 40 000 heures*, París, 1965, ciertamente subrayan la interrelación entre la productividad media del trabajo y la posibilidad de mayor tiempo libre, pero cometen típicamente dos errores analíticos: 1] se imaginan una llamada "dinámica del consumo masivo" independiente de la estructura social específica del capitalismo y la consideran determinante, más que a esta última, de la configuración cuantitativa y cualitativa de la esfera recreacional; 2] no comprenden que el comportamiento social en el tiempo libre depende crucialmente de las relaciones de producción; la masa de quienes están condenados al trabajo enajenado no puede desarrollar repentinamente iniciativas creativas en su tiempo libre.

allí donde la red de transporte público colectivo es inexistente o está subdesarrollada (como en muchas regiones de Estados Unidos, por ejemplo).

5] La diferenciación del consumo o la extensión de las mercancías consumidas como resultado de la presión *social* (anuncios, conformidad). Una proporción significativa de tales mercancías puede considerarse como altamente inservible (adornos de mal gusto en la sala), si no dañinos para la salud (cigarrillos). La conversión de muchos antiguos bienes suntuarios en bienes de consumo masivo, generalmente conduce a una reducción sistemática en la calidad de estas mercancías.[35] Las dificultades en la realización de plusvalía impulsan una creciente tendencia a que los monopolios alteren constantemente la forma de las mercancías, a menudo de manera carente de sentido desde el punto de vista del consumo racional.[36] Kay habla en este contexto de una reducción del "periodo de consumo" de mercancías que, en el caso de los bienes de consumo duraderos o semiduraderos, es acompañada por un deterioro en su calidad.[37]

6] La genuina extensión de las necesidades (nivel de vida) de los asalariados, que representa un aumento de su nivel de cultura y civilización. En último análisis, ésta puede rastrearse virtualmente hasta la conquista de más tiempo de esparcimiento tanto cuantitativa (una semana de trabajo más corta, fines de de semana libres, vacaciones pagadas, jubilación a más temprana edad y una educación más prolongada) como cualitativamente (la extensión real de las necesidades culturales, al grado de que no sean trivializadas o despojadas de su contenido humano por la comercialización capitalista). Esta genuina extensión de necesidades es un corolario de la necesaria función civilizadora del capital. Cualquier rechazo de la llamada "sociedad de consumo" que va más allá de la justa condena de la comercialización y deshumanización del consumo por el capitalismo para atacar la extensión histórica de las necesidades y consumo en general (es decir, que pasa de la crítica social a una crítica de la civilización), da marcha atrás al reloj del socialismo científico al utópico y del materialismo histórico al idealismo. Marx apreció profundamente y subrayó la función civilizadora del capital,[38] que consideró como la necesaria preparación de las bases materiales para una "rica individualidad". El siguiente pasaje de los *Elementos fundamentales*... aclara mucho este punto:

En su aspiración incesante por la forma universal de la riqueza, el capital,

[35] Véase la ya copiosa literatura publicada o inspirada por Ralph Nader.

[36] Véase André Gorz, *Critique de la division du travail*, París, 1973. Sobre la industria farmacéutica, el Informe Kefauver en Estados Unidos estimaba los costos reales de producción como de sólo el 32% de los precios de venta al mayoreo. Levinson calcula costos reales de producción de un 39% de los precios de venta al mayoreo y de menos del 20% de los precios de venta al menudeo: *The Multinational Pharmaceutical Industry*, p. 29.

[37] Kay, op. cit., pp. 165-66.

[38] Marx, *Elementos fundamentales*..., op. cit., t. I, pp. 361-62.

empero, impulsa al trabajo más allá de los límites de su necesidad natural y crea así los elementos materiales para el desarrollo de la rica individualidad, tan multilateral en su producción como en su consumo, y cuyo trabajo, por ende, tampoco se presenta ya como trabajo, sino como desarrollo pleno de la actividad misma, en la cual ha desaparecido la necesidad natural en su forma directa, porque una necesidad producida históricamente ha sustituido a la natural.[39]

Para los socialistas, el rechazo de la "sociedad de consumo" capitalista no puede, por lo tanto, expresar un rechazo a la extensión y la diferenciación de las necesidades en su conjunto, o un regreso al estado natural primitivo de estas necesidades; su propósito es necesariamente el desarrollo de una "rica individualidad" para toda la humanidad. En este sentido racional marxista: rechazo de todas aquellas formas de consumo y producción que siguen restringiendo el desarrollo del hombre, haciéndolo estrecho y unilateral. Este rechazo racional trata de invertir la relación entre la producción de bienes y el trabajo humano, la cual está determinada por la forma de mercancía bajo el capitalismo, para que en adelante el principal objetivo de la actividad económica no sea la máxima producción de cosas y la máxima ganancia privada por cada unidad individual de producción (fábrica o compañía), sino la mayor actividad personal del individuo.[40] La producción de bienes debe estar subordinada a este objetivo, que representa la eliminación de formas de producción y trabajo que perjudican la salud humana y el medio ambiente, aun cuando sean "lucrativas" aisladamente. Al mismo tiempo, debe recordarse que el hombre como ser material con necesidades materiales no puede lograr el total desarrollo de una "rica individualidad" a través del ascetismo, la autorrepresión y las autolimitaciones artificiales, sino únicamente a través del *desarrollo* racional de su consumo, conscientemente controlado y conscientemente (es decir, democráticamente) subordinado a sus intereses colectivos.

Marx mismo señaló deliberadamente la necesidad de elaborar un *sistema de necesidades,* lo cual no tiene nada que ver con el neoascetismo cacareado en algunos círculos como ortodoxia marxista. En los *Elementos fundamentales*... Marx dice:

La exploración de la tierra en todas las direcciones, para descubrir tanto nuevos objetos utilizables como nuevas propiedades de uso de los antiguos, al igual que nuevas propiedades de los mismos en cuanto materias primas, etcétera; por consiguiente el desarrollo al máximo de las ciencias naturales; igualmente el descubrimiento, creación y satisfacción de nuevas necesidades procedentes de la sociedad misma; el cultivo de todas las propiedades del hombre social y la producción del mismo como un indi-

[39] Ibid., t. I, pp. 266-67.
[40] Marx y Engels, *La ideología alemana,* op. cit., pp. 78-80.

viduo cuyas necesidades se hayan desarrollado lo más posible, por tener numerosas cualidades y relaciones; su producción como producto social lo más pleno y universal que sea posible (pues para aprovecharlo multilateralmente es necesario que sea capaz de disfrute, y por tanto cultivado en extremo) constituye asimismo una condición de la producción fundada en el capital. Esta creación de nuevas ramas de producción o sea de plus-tiempo cualitativamente nuevo, no consiste solamente en división del trabajo sino en un desgajarse la producción determinada de sí misma, como trabajo dotado de nuevo valor de uso; desarrollo de un sistema múltiple, y en ampliación constante, de tipos de trabajo, tipos de producción a los cuales corresponde un sistema de necesidades cada vez más amplio y copioso.

Así como la producción fundada sobre el capital crea por una parte industria universal —es decir, plustrabajo, trabajo creador de valor—, por otra crea un sistema de explotación general de las propiedades naturales y humanas, un sistema de la utilidad general; como soporte de ese sistema se presentan tanto la ciencia como todas las propiedades físicas y espirituales, mientras que fuera de esa esfera de la producción y el intercambio sociales nada se presenta como superior-en-sí, como justificado-para-sí-mismo.[41]

Marx escribió más adelante:

El lujo es la antítesis de lo *naturalmente necesario*. Necesidades imprescindibles son las del individuo reducido él mismo a un sujeto natural. El desarrollo de la industria suprime esa necesidad natural, así como aquél lujo (en la sociedad burguesa, por cierto, sólo *contradictoriamente*, puesto que ella misma sólo contrapone al lujo determinada medida social como la necesaria). ¿En qué lugar debemos ocuparnos de estos problemas relativos al *sistema de las necesidades* y al *sistema de los trabajos*? Lo veremos sobre la marcha.[42]

No hay necesidad de demostrar aquí que las posibilidades de desarrollar y diferenciar el consumo material no pueden ser limitadas; que el concepto de "abundancia" es una genuina categoría material e histórica y no una noción idealista o utópica; y que la desaparición de la escasez y de una economía basada en la escasez, es tanto posible como necesaria, como precondición para un modo de distribución comunista. Tampoco hay mucha necesidad de intentar aquí una definición marxista de un modelo racional de desarrollo del consumo o de la distinción entre actividad creativa-productiva y consumo pasivo de bienes (uno no "consume" un piano, un libro científico, una amistad o un paisaje del mismo modo que un helado

[41] Marx, *Elementos fundamentales* . . . , op. cit., t. I, pp. 361-62.
[42] Ibid., t. II, p. 17. Subrayado en el original.

o una camisa).[43]

Cuanto más se satisfaga el consumo de *bienes,* más irracional e indiferente se torna para la humanidad su extensión cuantitativa y degenera en pura extravagancia, aburrimiento y cansancio de la vida (compárense la clase gobernante del imperio romano del siglo I al III y la decadente aristocracia cortesana del siglo XVIII).[44] En este contexto, es necesario entender la doble naturaleza del desarrollo del consumo material como de *mercancías* producidas en masa. En su crítica de la producción capitalista de mercancías, Marx subrayó que mientras el capitalismo crea la producción a gran escala, esto simultáneamente determina la naturaleza unilateral y masificada del producto,

> todo lo cual impone al producto un carácter social y estrechamente ligado a los nexos sociales, mientras que, por el contrario, hace que su relación directa, como valor de uso con la satisfacción de las necesidades del productor, aparezca como algo enteramente fortuito, indiferente y adventicio.[45]

Esta dimensión del consumo parece haber escapado completamente a los admiradores de la economía capitalista de mercado como Zahn, que no ve ningún problema en la comercialización universal de dichos "bienes" y "servicios" como "bienes culturales" y servicios de la "civilización", olvidando ingenuamente (¿pero son ellos realmente tan ingenuos?) que la producción de estos bienes está subordinada al *motivo de ganancia* del negocio capitalista.[46] Tales apologistas pretenden, por una parte, que la "masa de compradores" es ahora soberana, pero por otra parte admiten que las características fundamentales de la "nueva publicidad" es que estos "consumidores soberanos" primero tienen que ser persuadidos de sus nuevas necesidades.

A pesar de la considerable extensión del consumo del proletariado en los países altamente industrializados, lo que el modo de producción capitalista no puede hacer es aumentar este consumo a la misma tasa que la productividad del trabajo. La compulsión para valorizar y acumular capital —en otras palabras, la competencia y la propiedad privada de los medios de

[43] Marx expresamente subraya esta relación entre el consumo y la actividad creativa en sus escritos tempranos. Véase también el rechazo artístico del ascetismo en *Teoría sobre la plusvalía,* cit., t. 3, pp. 215; véase también pp. 211-12 del mismo volumen.

[44] En los *Manuscritos económico-filosóficos,* Marx describe el disfrute de la clase dominante como el de "individuo(s) puramente caduco(s), entregado(s) frenéticamente a la disipación" y subraya que la "riqueza ociosa y disipada" está ligada al "desprecio por los hombres", C. Marx, *Manuscritos económico-filosóficos de 1844.* Ed. Grijalbo, México, 1968, p. 141.

[45] Marx, *El Capital, libro I, capítulo VI (inédito),* cit., p. 113.

[46] Ernest Zahn, *Soziologie der Prosperität.* Munich, pp. 35-36, 64-71, 85.

producción— prohíbe tal cosa. Si a largo plazo, por tanto, el consumo se desarrolla más lentamente en términos de valor que la productividad —lo cual, al fin y al cabo, se expresa en la ley de la creciente composición orgánica del capital (pues si hay una disminución secular en la participación variable del capital total, la demanda de mercancías del sector II no puede crecer al mismo ritmo que la de bienes del sector I)—, entonces será cada vez más difícil realizar la plusvalía contenida en los bienes de consumo o utilizar la capacidad total de producción social para producir bienes de consumo. Lo que puede aparecer como muy realista para el capitalista individual —considerar a todos los proletarios, aparte de sus propios obreros, como consumidores potenciales con una capacidad de compra que pudiera crecer sin límite— carece de sentido para la clase capitalista en su conjunto. La lógica del modo de producción capitalista impide la adjudicación de una participación aun mayor de la renta nacional al proletariado. Puesto que, como Marx explica en los *Elementos fundamentales...*,

> *la masa de los productos crece en una proporción análoga* (a la productividad del trabajo) [...] Sin embargo, en la misma medida [...] aumentan las dificultades para realizar el tiempo de trabajo contenido en ellos, puesto que aumenta la exigencia al consumo.[47]

Ésta es la explicación del enorme desarrollo de dos servicios específicos —publicidad e investigación de mercado por un lado, y crédito al consumi- por el otro— cuya función es sondear y romper estos límites. La ampliación de la producción capitalista de mercancías y la ampliación de la circulación en la esfera del consumo bajo el capitalismo avanzado va acompañada por una expansión superior al promedio de ampliación de estos dos sectores.

El gran aumento en los costos de ventas, distribución y administración (en Estados Unidos éstos ya absorben más de 50% de la renta nacional) es una expresión inequívoca de las crecientes dificultades de realización en el capitalismo avanzado. Al mismo tiempo es una evidencia notable del carácter dispendioso de este modo de producción en la fase de su declinación histórica.[48] Aunque algunos de estos costos pueden ser considerados como socialmente justificados —a saber aquellos que facilitan el consumo real de valores de uso útil— y no podrían reducirse aún después del derrocamiento del capitalismo sin malgastar el tiempo y las energías de los productores-consumidores (suministro irregular; stocks incompletos; conocimiento insuficiente de nuevos productos), se puede aceptar sin mayor dificultad que la mayoría de estos gastos no están determinados por los intereses de

[47] Karl Marx, *Elementos fundamentales...*, op. cit., t. I, p. 376. Subrayado en el original.

[48] Véanse los excelentes pasajes sobre este tema en Baran y Sweezy, *El Capital monopolista*, cit.

los consumidores sino por las condiciones y las contradicciones específicas del modo de producción capitalista (las compulsiones de la valorización del capital y la competencia, es decir, la propiedad privada de los medios de producción).

El efecto exacto del enorme incremento en los gastos de las ventas sobre la masa de plusvalía o sobre la tasa de ganancia solamente puede calcularse si se toma en cuenta toda una serie de complejas relaciones. En primer lugar, un rasgo del capital comercial en general es también parcialmente característico del capital invertido en esta área del sector de los servicios: su propósito es reducir el tiempo de rotación del capital productivo circulante, y de este modo, posibilitarle aumentar la masa de plusvalía producida cada año. Su participación en la plusvalía social total —el hecho de que el capital invertido en el sector de los servicios obtiene la ganancia media— corresponde así al incremento en la producción de plusvalía a causa de su entrada en ella. En segundo lugar, el costo de los gastos del sector de los servicios (edificios, aparatos, vehículos, salarios y sueldos), no se cubre con la producción normal de plusvalía, sino con el capital social (es decir, la plusvalía acumulada en el pasado). Estos costos son repuestos mediante una reconstrucción de una parte del capital social agregado y no por una extracción de la producción continua de plusvalía social. Sólo a la *ganancia* del sector de los servicios forma una parte de esta producción continua de plusvalía. El nivel tan alto de los costos de ventas no restringe el volumen de ganancias que se apropian las grandes compañías, o la tasa de ganancia, de forma tan decisiva como Gillmann supone erróneamente.[49] El parasitismo de este crecimiento masivo consiste en el derroche improductivo de capital social, no el desperdicio de una parte sustancial de la producción continua de plusvalía. El gasto improductivo de capital excedente significa naturalmente que el total de la masa social de plusvalía es más reducido de lo que sería si este capital se gastara productivamente. Pero el hecho de que se gaste improductivamente no significa que una parte principal de la plusvalía realmente producida sea sustraída de grandes compañías industriales.

El sector privado de los servicios en el siglo XIX consistía, básicamente, en el intercambio entre vendedores privados de una fuerza de trabajo específica y rentas capitalistas; esto no implicaba ninguna diferencia en la determinación de la masa total de plusvalía, ya que todo lo que ocurría en esas condiciones era una redistribución de valores que ya habían sido creados. En el capitalismo del siglo XX, el sector de los servicios en la esfera de la circulación consiste básicamente en el intercambio entre el propietario de una parte específica del capital social agregado que es improductivamente gastado y el propietario de ingresos (tanto capitalistas como asalariados). Este intercambio no entra en la determinación directa de la masa total de plusvalía, pero aún así, tiene una importante relación indirecta con ella,

[49] Joseph Gillmann, *The Falling Rate of Profit.*

pues ayuda a aumentar la masa de plusvalía reduciendo el tiempo de rotación del capital circulante. El efecto sobre la acumulación de capital consiste en liberar una parte de capital ocioso para su participación en la distribución de la plusvalía social agregada. En última instancia, sin embargo, esta participación sólo puede derivarse de dos fuentes: debe ocurrir, o bien a expensas de aquella parte de la plusvalía que se distribuye entre los propietarios del capital productivo (reduciendo de este modo la tasa media de ganancia al aumentar el capital total dentro del cual la plusvalía total debe dividirse)[50] o bien a expensas de los salarios; en otras palabras, al aumentar la tasa de plusvalía (entre otras cosas a través de una relativa contracción de los salarios reales como resultado del aumento de los precios de los bienes de consumo).

La considerable extensión del crédito al consumidor en la era del capitalismo tardío constituye una evidencia similar de las crecientes dificultades de la realización de plusvalía. El enorme volumen de la deuda privada en Estados Unidos no solamente forma la base económica para la expansión del sector de bienes de consumo duraderos y la expansión masiva, desde la segunda guerra mundial, de la rama de la construcción. Es también la base principal de la inflación permanente. El fenómeno de este endeudamiento pasivo demuestra que a pesar de la innovación tecnológica acelerada, la inversión incrementada y el armamento permanente, el capitalismo tardío no es más capaz que el capitalismo temprano o el capitalismo monopolista clásico de resolver una de las contradicciones fundamentales del modo de producción capitalista: la contradicción entre la tendencia de las fuerzas productivas al desarrollo ilimitado y la tendencia a la limitación de la demanda y del consumo de los "consumidores finales" (que consisten cada vez más en asalariados). Esta contradicción, por supuesto, corresponde a las leyes de la valorización del capital mismo.

La noción aparentemente homogénea de la expansión del sector de los servicios, típica del capitalismo avanzado, debe por tanto ser reducida a sus elementos contradictorios constitutivos. Esta expansión implica:

1] La tendencia a una extensión general de las funciones intermedias, resultado de la contraposición entre una creciente división del trabajo y una creciente socialización objetiva del trabajo. Parte de esta expansión está determinada técnicamente, y sobrevivirá por consiguiente al modo de producción capitalista (extensión de la red de transporte y distribución, las facilidades de mantenimiento y reparación de máquinas a disposición del consumidor, etcétera).

2] La tendencia a una enorme expansión tanto de los costos de ventas

[50] La compulsión de los monopolios a obtener ganancias extraordinarias y la correspondiente formación de dos tasas medias de ganancias —una para los secretos no-monopolizados y otra para los monopolizados— corresponde entre otras cosas a la necesidad del gran capital de descargar la pérdida de ganancias debida al aumento del capital improductivo sobre los sectores no-monopolizados.

(publicidad, mercadotecnia, hasta cierto punto el "empaquetado caro" y similares gastos improductivos) y de crédito al consumidor. Este aspecto de la expansión del sector de los servicios está, en su mayor parte, determinado social y no técnicamente; proviene de las crecientes dificultades de realización y desaparecerá junto con el modo de producción capitalista o producción generalizada de mercancías.

3] Las posibilidades de desarrollo de las necesidades culturales y civilizadoras de la población trabajadora (educación, atención médica, actividad recreativa), distintas del mero consumo de mercancías, creadas por la creciente productividad del trabajo y la correspondiente limitación del tiempo de trabajo necesario (con una creciente diferenciación del consumo). Los servicios que corresponden a estas necesidades no están exclusivamente ligados a las formas específicas de producción e intercambio capitalista, y de hecho no estarán en la posibilidad de desarrollarse completamente antes de que el modo de producción capitalista sea derrocado. Innegablemente, tanto la naturaleza comercial de estos servicios, que está determinada por la búsqueda de una ganancia privada, así como su contenido, sufrirán un cambio fundamental: en vez de manipular y enajenar necesidades humanas reales, estarán subordinados a ellas. En conformidad con esta tendencia, el desempeño independiente de estos "servicios" se extinguirá en la sociedad socialista a medida que todos los hombres y mujeres sean capaces de desempeñarlos ellos mismos. Permanecerán formas de especialización individual, pero la sociedad ya no estará dividida en ejecutores "productivos" y consumidores pasivos de servicios culturales y civilizadores.

4] La extensión de la producción de *mercancías* que no es en modo alguno parte del llamado "sector de los servicios", sino que es un resultado de la creciente centralización de ciertas formas de producción que anteriormente eran privadas en su mayoría. Electricidad, gas, agua, comidas preparadas y aparatos electrodomésticos son bienes materiales y su producción es producción de mercancías en el sentido real y de ninguna manera ventas de servicios.[61]

5] El aumento en el número de asalariados empleados improductivamente a causa de la penetración masiva del capital en la esfera de la circulación y los servicios, permite que los capitales que ya no pueden ser acumulados productivamente, tengan la oportunidad de recibir por lo menos la ganancia media de los sectores no monopolizados en vez de únicamente obtener el interés medio. Este aumento es, en consecuencia,

[61] La producción de películas, programas de televisión y medios de comunicación también es producción material de mercancías en el capitalismo. Si es realizada por asalariados, es productiva en el sentido capitalista, es decir, creadora de plusvalía. La "distribución" de programas de televisión a millones de espectadores no es producción de mercancías sino un servicio socializado. Por lo tanto, no produce plusvalía adicional.

un resultado de la tendencia a la sobrecapitalización en el capitalismo tardío.[52]

La expansión del sector de servicios capitalistas que tipifica al capitalismo tardío, resume así a su manera todas las contradicciones principales del modo de producción capitalista. Refleja la enorme expansión de las fuerzas sociotécnicas y científicas de la producción y el correspondiente crecimiento de las necesidades culturales y civilizadoras de los productores, al mismo tiempo que refleja la forma antagónica en que esta expansión se lleva a cabo bajo el capitalismo, ya que está acompañada por una sobrecapitalización cada vez mayor (dificultades de valorización del capital), crecientes dificultades de realización, creciente desperdicio de valores materiales, y una creciente enajenación y deformación de los trabajadores en su actividad productiva y su esfera de consumo.

¿Es productivo o no el capital invertido en el sector de los servicios? ¿Es productivo o improductivo el trabajo desempeñado por los asalariados en este sector? Mientras la inversión de capital en el sector de servicios tuvo un carácter marginal,[53] la respuesta a estas preguntas sólo tuvo una importancia secundaria para el análisis del movimiento del modo de producción capitalista en su conjunto. Sin embargo, una vez que el sector de los servicios del capitalismo avanzado se expande a tal grado que absorbe una parte considerable del capital social agregado, una definición correcta de los límites exactos del capital productivo reviste la mayor importancia. La fórmula "en el capitalismo trabajo productivo es trabajo que crea plusvalía", es inadecuada para tal definición. Aunque es correcta en sí, continúa siendo una tautología. No resuelve la cuestión de las fronteras del trabajo productivo sino que únicamente la reitera en otra forma. La dificultad existe en los escritos del propio Marx, donde se encuentra una cierta discrepancia entre las *Teorías sobre la plusvalía* y el segundo tomo de *El Capital.*

En las *Teorías sobre la plusvalía,* donde Marx subraya el papel positivo de Adam Smith en el desarrollo de la teoría del trabajo y del valor y de nuestra comprensión de las relaciones del capital, todavía oscilando entre la hipótesis de que sólo el trabajo que participa *directamente* en la producción de *mercancías* —y por ende en la producción de valor y de plusvalía— es productivo,[54] y la hipótesis de que cualquier trabajo puede considerarse productivo si es comprado con capital (intercambiado con capital entendido en oposición a las rentas).[55] En la sección sobre el "Concepto de tra-

[52] Pierre Naville fue el primero en señalar la tendencia básica a la universalización del trabajo asalariado que está en la raíz de la extensión del sector de los servicios en el capitalismo tardío.

[53] Véase Marx, *Teorías sobre la plusvalía,* ed. cit., t. I, pp. 135, 347.

[54] Ibid., pp. 145-46, 158.

[55] Ibid., pp. 133, 136, 158, 170.

bajo productivo", que Kautsky publicó como un apéndice al primer volumen de las *Teorías sobre la plusvalía,* estas dos definiciones están todavía entremezcladas.[56] El grado en que persiste una verdadera *indeterminación* en su concepción del trabajo productivo se hace claro en el pasaje donde Marx —en completo contraste con *El Capital*— incluye a los comerciantes intermediarios en la categoría de trabajadores productivos si realizan trabajo asalariado.[57]

En el segundo tomo de *El Capital,* Marx definió al trabajador productivo como aquel que participa en la producción de mercancías materiales y, por ende, de valor y plusvalía. Ahora deja sentado que no todo trabajo que es intercambiado por capital es necesariamente productivo —empezando por el trabajo asalariado ocupado en la esfera de la circulación (capital comercial y bancario).[58] La polémica de Marx contra la forma en que Adam Smith unió indiscriminadamente las esferas de producción y circulación a propósito de la creación de valor y plusvalía, se desarrolla así en un nivel muy superior a sus críticas a Smith en sus *Teorías sobre la plusvalía.* En *El Capital,* Marx ofrece una formulación coherente de la ley general que determina las fronteras del trabajo productivo en el capitalismo:

> aunque por efecto de la división del trabajo una función que, siendo de suyo improductiva, constituye una fase necesaria en el proceso de la reproducción, se convierta de una operación accesoria realizada por muchos en operación exclusiva de unos cuantos, en incumbencia específica de éstos, no cambia para nada, de por sí, el carácter de la función.[59]

Si, por tanto, el trabajo asalariado continúa siendo improductivo en su función, aun cuando constituye un elemento necesario de la reproducción, entonces esta regla lógicamente compete *a fortiori* a tipos de trabajo que ni siquiera desempeñan un papel directo en la reproducción. No hay ninguna razón concebible para que el intercambio de servicios personales por ingresos deba repentinamente hacerse productivo, sólo porque esté organizado como un negocio capitalista y se realice con trabajo asalariado. Aun en las *Teorías sobre la plusvalía,* Marx distinguió dentro de la industria del transporte entre el transporte humano —que implica el intercambio improduc-

[56] Ibid., t. I, p. 346: "Puede decirse, entonces, que es una característica de los *trabajadores productivos,* es decir, de los trabajadores que producen capital, que su trabajo se realiza en *mercancías,* en riqueza material" (subrayado en el original). Véanse los pasajes contrastantes en las pp. 335, 347.

[57] Ibid., pp. 339-41.

[58] Marx, *El Capital,* op. cit., t. II, pp. 115-18.

[59] Ibid., p. 116. En contraste, véanse los pasajes sobre la producción capitalista no material en *El Capital, libro I, capítulo VI (inédito),* cit., pp. 77-89. Es evidente que antes de escribir el segundo volumen de *El Capital,* Marx vaciló respecto de su demarcación de las fronteras entre trabajo asalariado productivo y no productivo realizado para los capitalistas.

tivo entre un servicio personal e ingresos— y el de bienes, que incrementa el valor de cambio, de éstos y es por ello productivo.[60] Si aun el tráfico del transporte humano organizado en forma capitalista es improductivo, entonces es de suponer que las lavanderías, organizadas en forma capitalista, los conciertos, los circos, las asociaciones de asistencia médica y legal son menos productivos aún.

En el segundo tomo de *El Capital,* Marx usa la siguiente fórmula para definir la línea divisoria, frecuentemente sutil, entre el capital productivo y el capital circulante:

> Los gastos de circulación, derivados del simple cambio de forma del valor, de la circulación idealmente considerada, no se incorporan al valor de las mercancías.[61]
>
> Por tanto, aunque en el caso preestablecido estos gastos nacidos del almacenamiento (aquí involuntario) respondan simplemente a la permanencia del cambio de forma y a la necesidad del mismo, se distinguen, sin embargo, de los gastos del apartado I en que su objeto propio no es el cambio de forma del valor, sino la conservación de este valor, que existe en la mercancía como producto, como valor de uso y que, por consiguiente, *sólo puede conservarse* mediante la conservación del propio producto, del mismo valor de uso. Aquí, el valor de uso no se acrecienta ni se aumenta; lejos de ello, disminuye. Pero esta disminución se limita y el valor de uso se conserva. Tampoco aumenta aquí el valor adelantado, existente en la mercancía. Pero se le añade nuevo trabajo, trabajo materializado y trabajo vivo.[62]

Por último:

> Las masas de productos no aumentan por el hecho de ser transportadas. Y aunque sus cualidades naturales puedan cambiar por efecto del transporte, esto no constituye, con ciertas excepciones, un efecto útil deliberado, sino un mal inevitable. Sin embargo, *el valor de uso de las cosas sólo se realiza con su consumo y éste puede exigir su desplazamiento de lugar y, por tanto, el proceso adicional de producción de la industria del transporte.* Por consiguiente, el capital productivo invertido en ésta añade valor a los productos transportados, unas veces mediante la transferencia de valor de los medios de transporte y otras veces mediante la adición de valor que el trabajo de transporte determina.[63]

[60] Marx, *Teorías sobre la plusvalía,* op. cit., t. I, pp. 348-49.
[61] Marx, *El Capital,* op. cit., t. II, p. 121. Véase también p. 132. Por "cambio de forma del valor", Marx entendía la metamorfosis de mercancía en dinero y de dinero en mercancía fuera del proceso de producción.
[62] Ibid., pp. 123-24 (subrayados nuestros).
[63] Ibid., p. 133 (subrayados nuestros).

La frontera entre el capital productivo y el capital circulante separa, pues, el trabajo asalariado que incrementa, cambia o conserva un valor de uso, o es indispensable para su realización, y el trabajo asalariado que no afecta a un valor de uso, es decir, a la *forma física* de una mercancía, sino que meramente se suscita de las necesidades específicas en cuestión; es decir, *alterando* (como opuesto *a creando*) la forma de un valor de cambio.[64] Extendiendo esta definición de Marx, podemos por tanto concluir que el capital de servicios real —mientras no se confunda erróneamente con el capital que produce mercancías— no es más productivo que el capital circulante.[65]

De lo anterior se deriva una consecuencia importante. Desde el punto de vista de los intereses generales de la clase capitalista, la extensión del sector de los servicios en el capitalismo tardío es cuando mucho un mal menor. Es preferible a la existencia de capitales excedentes ociosos, pero sigue siendo un mal debido a que no hace nada directamente para aumentar la masa total de plusvalía, e indirectamente sólo contribuye modestamente a ésta mediante la reducción del tiempo de rotación del capital. *La lógica del capitalismo tardío conduce necesariamente por lo tanto, a convertir el capital ocioso en capital de servicios y simultáneamente a remplazar el capital de servicios por capital productivo, en otras palabras, servicios por mercancías*: servicio de transporte colectivo por automóviles privados; servicios de cine y teatro por equipo privado de televisión; mañana, programas de televisión e instrucción educativa por video-cassettes.[66] No hay nece-

[64] Escribimos en nuestro *Tratado de economía marxista* que: "En general, puede decirse que todo trabajo que crea, modifica o conserva valores de uso, o es *técnicamente indispensable* para su realización, es un trabajo productivo, es decir, aumenta su valor de cambio" (t. 1, p. 176). Esto significaba trazar una línea entre el trabajo productivo y el trabajo realizado en la esfera de la circulación, siempre con referencia a la producción y circulación de mercancías. Esta definición corresponde totalmente a la de Marx en el segundo volumen de *El Capital*, como puede verse por los pasajes antes citados (excepto que "aumenta su valor de cambio" tendría que rezar "agrega valor de cambio", o mejor aún, "agregar valor"). Altvater se equivoca, por lo tanto, cuando afirma: "El concepto de trabajo productivo tal como lo define Mandel no corresponde en absoluto al de Marx" e "incluso es una regresión a antes de las complejidades del concepto en Adam Smith", Altvater y Huisken, op. cit., p. 249. Altvater no parece haber entendido la naturaleza de la cuestión que estamos tratando de resolver con referencia a Marx: la de la línea divisoria precisa entre la esfera productiva por una parte y la esfera de la circulación y los servicios por la otra.

[65] El tratamiento más completo hasta ahora de este problema se encuentra en Jacques Nagels, *Travail Collectif et travail productif dans l'évolution de la pensée marxiste*, Bruselas, 1974. Para el *capitalista individual* todo trabajo asalariado —incluso en el sector de la circulación y los servicios— es obviamente productivo, puesto que le permite apropiarse una parte de la plusvalía social general.

[66] Éste es el núcleo racional de la argumentación de Galbraith sobre la dicotomía entre la "afluencia privada" y la "escasez pública" en *La sociedad opulenta* (Ed. Ariel, Barcelona, 1973) que, sin embargo, no puede entender del todo debido a su rechazo de la teoría marxista del valor y la plusvalía.

sidad de subrayar los peligros que implica esto para el medio ambiente a causa del desmesurado crecimiento de esta montaña de mercancías.

El capital no puede sobrevivir a la saturación de bienes materiales, como tampoco puede sobrevivir a la eliminación de la fuerza de trabajo viva de la producción material. Ésta es la razón de que la extensión de los servicios sociales y culturales en el capitalismo tardío, hecha posible por el progreso de la ciencia y la tecnología, esté reducida a límites tan estrechos como aquéllos impuestos a la extensión de la automatización. En un punto concreto de este desarrollo, ambas harían estallar todo el proceso de valorización del capital, y con él, el modo de producción capitalista.

Por todas estas razones, el ulterior desarrollo del sector de los servicios no puede hacer descender la composición orgánica social media del capital, y con ello engendrar una tendencia al aumento de la tasa media de ganancia. Al contrario, la fracción del total de la plusvalía social que se destina al sector de servicios capitalistas es una deducción, en vez de una adición, de la plusvalía creada por el capital productivo. Es evidente que con la completa automatización de toda la esfera de la producción de bienes, una enorme masa de ingresos sociales desaparecería. Una sociedad consistente sólo en empresas de servicios, en la cual todo el proletariado se haya convertido en asalariados improductivos (que ya no producirían mercancías), se enfrentaría ello no obstante con el problema de que estos asalariados no podrían usar sus salarios únicamente para comprar "servicios capitalistas", pues primero tendrían que comer, beber, vestirse, obtener viviendas y asegurar sus fuentes de energía antes de que pudieran ir al médico, reparar sus zapatos[67] o tomar vacaciones. El capital invertido en las "empresas de servicio" difícilmente sería capaz de lograr la "valorización". Si los bienes que fueran producidos totalmente mediante un proceso automático no se vendieran, sino que fueran distribuidos gratuitamente, entonces sería difícil comprender por qué las masas, que tendrían asegurado su nivel de vida, habrían de alquilar su fuerza de trabajo a "empresas de servicios". Tal panorama, en otras palabras, no tendría nada que ver con el capitalismo.

[67] Nagels, op. cit., p. 256, incluye los talleres de reparación de bienes duraderos de consumo organizados sobre una base capitalista, es decir, con trabajo asalariado, en el sector productivo de la economía y no en el de los "servicios" o de la distribución, porque esas reparaciones son indispensables para la realización del valor de uso de estos bienes.

CAPÍTULO XIII

LA INFLACIÓN PERMANENTE

El dinero expresa una relación social en la cual el potencial del trabajo social se ha fragmentado en trabajos privados desempeñados independientemente entre sí; los productores, debido a esto, sólo entran en contacto social a través del intercambio de los productos de sus trabajos, estos productos adquieren la forma de mercancías; éstas a su vez, poseen un valor de cambio y la producción generalizada de mercancías sólo es posible si este valor de cambio las confronta, independientemente, como dinero.[1] El dinero, pues, se encuentra en la raíz de la naturaleza social del trabajo privado de los productores de mercancías, como en el hecho de que este carácter social sólo puede prevalecer por la vía indirecta del intercambio de mercancías, el mercado y la apropiación privada del valor producto (en el modo de producción capitalista: apropiación de plusvalía por el capital).

> El dinero no es, en realidad, otra cosa que una especial expresión del carácter social del trabajo y de sus productos, la cual, sin embargo, como contraste con la base de la producción privada, tiene necesariamente que aparecer siempre, en última instancia, como un objeto, como una mercancía especial al lado de otras mercancías.[2]

El hecho de que el carácter social del trabajo productor de mercancías no es dado como un dato *a priori* crea la necesidad de *material* dinero, en otras palabras, de que el valor se incorpore en el valor de una mercancía específica: un equivalente universal.[3] Marx explicó por qué el "dinero trabajo", que expresaría tan sólo un número específico de horas de trabajo ("valor"). no podía funcionar como un equivalente universal para las mercancías en una sociedad productora de mercancas.[4] Precisamente porque superó así el dualismo tradicional —todavía visible en Ricardo— entre la teoría del valor

[1] C. Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política.* cit. vol. I, pp. 65-66, 68-69, 93.

[2] C. Marx, *El Capital,* cit., t. III, p. 567.

[3] Marx: "La necesidad misma de transformar el producto o la actividad de los individuos ante todo en la forma de *valor de cambio,* en *dinero,* y de que sólo en esta forma *de cosa* ellas adquieran y manifiesten su *poder* social, demuestra dos cosas distintas: 1] que los individuos siguen produciendo sólo para la sociedad y en la sociedad; 2] que su producción no es *inmediatamente* social, no es el fruto de una asociación, que reparte en su propio interior el trabajo". *Elementos fundamentales...* cit., vol. I, p. 86. Véase también *El Capital,* cit., t. III, pp. 472-73.

[4] C. Marx, *Elementos fundamentales...,* cit., vol. I, pp. 61-65, 76-79. *Contribución a la crítica de la economía política,* cit., pp. 89-92.

trabajo que determina el valor de las mercancías[5] y la teoría cuantitativa que determina el "valor monetario", Marx fue capaz de desarrollar una teoría económica coherente y uniforme sobre la base de la teoría del valor trabajo.

Cualquier intento de atribuir la determinación del "valor monetario" a alguna otra "convención",[6] compulsión estatal o mero "reflejo de los valores de las mercancías" debe conducir a contradicciones muy serias. Esto se evidencia en el ejemplo, entre otros, de Rudolf Hilferding, que en su *Finanzkapital* postuló una teoría de "valor de circulación socialmente necesario" derivado directamente del producto total del valor de las mercancías (la suma de los valores de todas las mercancías en circulación).[7] Aun antes de la primera guerra mundial,[8] Kautsky había analizado el error básico de esta teoría del dinero, aunque no llevó su crítica hasta sus conclusiones lógicas.[9]

Al partir de una "suma de los valores de todas las mercancías en circulación" no mediada, Hilferding pasó por alto las bases de la teoría del dinero de Marx, a saber:

> La diferencia entre precio y valor, entre la mercancía medida a través del tiempo de trabajo de la que es producto, y el producto del tiempo de trabajo por el cual ella se cambia, crea el requerimiento de una tercera mercancía como medida en la que se expresa el valor de cambio real de la mercancía. *Dado que el precio no es idéntico al valor, el elemento que determina el valor —el tiempo de trabajo— no puede ser el elemento en el que se expresan los precios, ya que el tiempo de trabajo debería expresarse al mismo tiempo como lo determinante y lo no-determinante, como lo igual y lo no igual a sí mismo.*[10]

La fórmula de Hilferding, "la suma de los valores de todas las mercancías" dividido por la velocidad de la circulación del dinero, carece doblemente de sentido: primero, porque la "suma de los valores de todas las mercancías" representa la suma de cantidades de trabajo no homogéneas,

[5] C. Marx, *Contribución...*, cit., pp. 207-21.

[6] Marx: "El dinero no nace de una convención, así como tampoco nace de una convención el Estado. Nace naturalmente del cambio y en el cambio, es su producto". *Elementos...*, cit., vol. I, p. 93.

[7] R. Hilferding, *El capital financiero*. Ed. El Caballito, México, 1973, p. 39.

[8] Lenin usó una sola palabra para su veredicto sobre la teoría del dinero elaborada por Hilferding: falsa. *Obras completas*, cit., t. XLIII, p. 325.

[9] Karl Kautsky, "Gold, Papier und Ware", en *Die Neue Zeit*, vol. 31/31, n. 24, p. 837. Puede encontrarse otra crítica pertinente de la teoría del dinero de Hilferding en Suzanne de Brunhoff: *La oferta de moneda*. Ed. Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1975, pp. 128-32, que, sin embargo, no menciona el elemento crucial en la teoría marxista del dinero como tampoco lo menciona Kautsky.

[10] C. Marx, *Elementos...*, cit., vol. I, pp. 64-65. El último párrafo está subrayado por Marx.

que sólo pueden ser reducidas a tiempo de trabajo socialmente necesario por medio del intercambio y de proporciones particulares distintas; segundo, porque tal cantidad de trabajo no puede realistamente ser dividida por la velocidad de circulación del dinero: cinco millones de horas de trabajo divididas entre monedas de oro o billetes de banco que circulan 25 veces al año, es una fórmula vacía.

Ciertamente, si la "suma de los valores de todas las mercancías" es remplazada por la "suma de los precios de todas las mercancías",[11] y si aceptamos que el precio es la *expresión monetaria* (forma monetaria) *del valor*, entonces la suma de los precios puede verse como una relación, a saber, entre el valor cambiante de las mercancías y el valor cambiante de la mercancía dinero, el material dinero. Cualquier análisis marxista del problema dinero debe partir de un análisis de esta *relación*.[12] Marx distinguió, en este sentido, tres formas diferentes de dinero correspondientes a tres diferentes leyes del desarrollo:

1] Dinero metálico puro. Ya que el dinero metálico puro —y para simplificar nuestro análisis consideraremos como dinero metálico solamente al dinero oro— posee aquí un valor inmanente (la cantidad de trabajo socialmente necesario contenida en él), su volumen en circulación está determinado por la dinámica de los valores en mercancía en circulación y por los pagos a realizar. Si la suma de los valores en mercancías cae (por un incremento en la productividad del trabajo o por una disminución en la producción) mientras que el valor del oro permanece constante, la circulación del dinero-oro se reducirá o los precios de las mercancías caerán, y el dinero-oro será retirado mediante un incremento en el acaparamiento. Si la suma de los valores de las mercancías se eleva (debido a un aumento o estabilización de la producción o a un descenso en la productividad del trabajo) mientras el valor del oro permanece constante, la circulación del dinero-oro aumentará (el oro acaparado será inyectado en la circulación). A la inversa: si el valor del oro cae debido a un repentino incremento en la productividad del trabajo en las minas de oro, los precios de otras mercancías aumentarán si no hay cambios en la suma de los valores de las mercancías. Si

[11] Marx extrajo de su definición general del dinero la importante conclusión de que *las mercancías sólo pueden entrar en circulación* si ya se les ha asignado un precio ideal: *Elementos...* cit., vol. I, p. 120. El error de Hilferding estaba estrechamente relacionado con el hecho de que él no llegó a entender el antagonismo entre el valor de uso y el valor de cambio, criticado ya en el capítulo I de este libro, lo que le llevó a la hipótesis equivocada de un cártel universal, cuya producción proporcional lo pondría a salvo de las crisis. Bujarin lo siguió en esta dirección en cierta medida.

[12] "Para poder servir como medida de los valores, el oro tiene que ser virtualmente un valor *variable*, puesto que solamente como tiempo de trabajo materializado puede el oro convertirse en equivalente de otras mercancías, y porque el mismo tiempo de trabajo se realiza siguiendo la variación de las fuerzas productivas del trabajo real, en volúmenes distintos de los mismos valores de uso." C. Marx, *Contribución...*, cit., p 73.

el valor del oro sube por una caída repentina en la productividad del trabajo en las minas de oro, los precios caerán si la suma de los valores de las mercancías permanecen constantes.[113] Estos ejemplos son, sin embargo, excepcionales y marginales. El punto clave es la determinación del volumen de dinero en circulación por los precios de las mercancías (en última instancia determinados por la relación entre la suma de todos los valores de las mercancías y el valor del oro), divididos por la velocidad de la circulación del dinero oro. La variable autónoma es siempre la circulación y el valor de las mercancías; el flujo del dinero oro dentro o fuera de la circulación es una función de las necesidades de la reproducción capitalista.

2] Signos monetarios, es decir, papel moneda convertible (o pequeñas monedas de plata), que toman el lugar del dinero oro puro para economizar medios de circulación y para extender el crédito. La misma ley que se aplica al dinero oro, rige aquí, con la única salvedad de que tales signos no se emitan en cantidades excesivas. Si esta condición se respeta, tal dinero es "tan bueno como el oro", y al igual que el oro puede ser retirado de la circulación en cualquier momento y posteriormente reinyectado. Sin embargo, si es emitido en cantidades mayores que la cantidad correspondiente de oro, el papel moneda convertible se devalúa automáticamente. Por ejemplo, la ecuación 1 onza de oro = 1 tonelada de acero, compara cantidades dadas de trabajo; así si 1 onza de oro se representa por 169 RM en vez de 80 RM, esto de ningún modo altera el valor del oro o del acero. Pero, la emisión adicional de moneda significa que cada 10 RM papel moneda ahora representa la mitad de la anterior cantidad de oro. Por consiguiente, su valor se ha reducido a la mitad —en otras palabras, el precio del acero (en papel moneda) se ha duplicado.[114]

3] Papel moneda no convertible con una tasa obligatoria de intercambio. En general, éste obedece a la misma ley que el papel moneda convertible, pero con una importante diferencia: puesto que la relación entre el valor de las mercancías y el valor del oro no se da aquí directamente, sólo puede establecerse *post festum* cuánto oro es objetivamente representado por este papel moneda, lo que se indicará por la tasa de intercambio de este papel moneda *por oro* (en un mercado "libre" o "negro") *y por divisas extranjeras.*

[113] Estrictamente hablando, esto sólo se aplica a la producción simple de mercancías. En el modo de producción capitalista la mediación debe tener lugar a través de la nivelación de la tasa de ganancias entre el capital invertido en minas de oro y el resto del capital. Sobre esta cuestión, véase Otto Bauer, "Goldproduktion und Teuerung", en *Die Neue Zeit*, vol. 30/2, n. 27, p. 4ss.

[114] Repitámoslo: en el modo de producción capitalista —a diferencia de la producción de mercancías— las conexiones no son tan sencillas, porque, entre otras cosas, la distribución de la demanda monetariamente efectiva en diferentes sectores de la producción, la dinámica de los precios de producción y el desarrollo de la acumulación de capital según las fluctuaciones de la tasa de ganancias, deben ser investigados en estos sectores.

La inflación es, por tanto, un concepto significativo sólo en el caso del papel moneda.[15] El término "inflación del oro" tiene tan poco sentido como el de "inflación del hierro": el concepto correcto aquí no es el de inflación, sino el de reducción en el valor de la mercancía. Es cierto que un descenso súbito y masivo en el valor de los metales preciosos, tal como ocurrió en el siglo XVI, después en 1849 y después en 1890 (el Transvaal y la aplicación del proceso cianúrico a la producción de oro), conduce a aumentos de precios que son análogos a una inflación masiva del papel moneda. Pero, salta a la vista una diferencia significativa. Cuando el oro pierde valor todavía puede ser usado para el acaparamiento; el papel moneda devaluado, en contraste, es típicamente mantenido en circulación y llega a ser cada vez más inútil para acaparar.[16] De ahí que uno pueda, a lo sumo, aplicar el término "inflación" al dinero metálico sólo cuando el contenido aurífero de las monedas se reduce, es decir, si la acuñación es adulterada. Pero este caso, precisamente, confirma la regla de que las "monedas inflacionarias" cesan de ser acaparables y permanecen en circulación, de acuerdo con la bien conocida ley de Gresham. Hofmann se equivoca, por lo tanto, al sostener que el aumento en el costo de la vida, que coincidió con el predominio de los monopolios a partir de 1890, marcó el inicio de la "inflación secular".[17] El aumento de los precios en aquella época puede ser explicado por otros factores, incluida, particularmente, la caída en el valor del oro como resultado de los declinantes costos de producción.[18] Se puede hablar por primera vez de "inflación secular" sólo después de la primera guerra mundial, y más exactamente sólo después de que la gran depresión de 1929-32 fue superada.

En los países capitalistas desarrollados con una divisa de oro, la inflación del papel moneda hizo primero su aparición con la hipertrofia del gasto estatal causado por el rearme y la guerra (cuando los déficits presupuestarios empezaron a ser cubiertos por medio de la imprenta).[19] La in-

[15] Las emisiones inflacionarias de papel moneda convertible se vuelven a la larga inconvertibles, porque de lo contrario habría peligro de un colapso total de los pagos extranjeros debido a la desaparición de las reservas de oro. Esto es exactamente lo que ha ocurrido ahora con el dólar, en la práctica desde 1969, oficialmente desde agosto de 1971.

[16] Con diferentes tasas nacionales de inflación, sin embargo, el papel moneda que pierde parte de su poder de compra, pero no se devalúa tanto como otras monedas en papel, se puede acaparar. Esto ocurrió con el dólar desde el final de la segunda guerra mundial hasta mediados de los sesentas.

[17] Werner Hofmann, *Die säkulare Inflation,* Berlín, 1962, pp. 10-11.

[18] Sobre este punto véase, por ejemplo, Karl Kautsky, "Die Wandlungen der Goldproduktion und der Wechselnde Charakter der Teuerung", suplemento n. 16 de *Die Neue Zeit,* 1912-1913, publicado el 24 de enero de 1913. Más adelante en este capítulo volveremos sobre la interesante discusión de este tema que se desarrolló antes de la primera guerra mundial entre Eugen Varga, Karl Kautsky y Otto Bauer.

[19] Sobre este punto, véase por ejemplo, Eugen Varga, "Gold und Kapital in der Kriegswirtschaft", en *Die Neue Zeit,* vol. 34/1, p. 815; del mismo autor, *Die Wirschaftspolitischen Probleme der proletarischen Diktatur,* Viena, 1920; y, también de

flación como un mecanismo para extender las facilidades de crédito dentro del marco del proceso real de la producción y la circulación de mercancías fue rechazado como irresponsable tanto por los economistas políticos burgueses como por los políticos capitalistas.[20] El razonamiento en que se apoyaba este punto de vista era que sólo las leyes inmanentes de la economía de mercado podían restaurar el equilibrio normal y cualquier intento de intervenir "artificialmente" en este proceso, pondría en peligro a la larga la recuperación de la economía y multiplicaría las contradicciones y las causas de la crisis.[21]

Esta concepción "ortodoxa" del dinero indudablemente contenía un grano de verdad. Las crisis capitalistas de sobreproducción, entre otras cosas, cumplen la función objetiva de facilitar la valorización del capital total (a pesar de la más alta composición orgánica del capital), mediante una masiva desvalorización de capitales particulares. Esta desvalorización de capitales productivos y ficticios no ocurre uniformemente ni en proporción a la inversión de capital de cada empresa individual. Es un proceso selectivo, en el cual las empresas técnicamente avanzadas sobreviven, mientras que los consorcios atrasados y espurios son eliminados completamente. Las plantas de mediana productividad son golpeadas más severamente que las plantas "líderes", aunque se salvan de la bancarrota. Una crisis de sobreproducción es, pues, el mecanismo apropiado dentro del modo de producción capitalista para lograr una mayor productividad del trabajo, ya que el tiempo es trabajo socialmente necesario en la producción de mercancías es el que determina el valor de la mercancía, y para eliminar aquellas firmas que objetivamente desperdician trabajo social, mediante una oleada de bancarrotas, permitiendo a la reproducción ampliada avanzar otra vez a pesar del descenso del valor de las mercancías. Los precios que han aumentado en la fase de prosperidad y "sobrecalentamiento" se ajustan entonces al descenso del valor de las mercancías, y las ganancias extraordinarias son, en su mayor parte, eliminadas. Al mismo tiempo, una crisis de sobreproducción es también (como señalamos anteriormente) el mecanismo que hace posible periódicamente un alza renovada en la tasa media de ganancia, por medio de una desvalorización del capital, y un aumento en la tasa de plusvalía. Esto, a su vez, permite una intensificación de la acumulación del capital y un aumento de la productividad del trabajo en las firmas "líderes", y con ello, una reaparición de ganancias extraordinarias para los capitales individuales.

Varga, *Die Krise der kapitalistischen Weltwirtschaft*. 2a. ed., Hamburgo, 1922, pp. 11, 16, 23-25, etcétera.

[20] Por ejemplo, Alfred Marshall, *Principles of Economics*. Londres, 1921, pp. 594-95 y 709-10.

[21] La figura clásica a este respecto era el bienintencionado A. C. Pigou, el padre de la "economía del bienestar", quien en vísperas de la gran depresión sostenía seriamente la tesis de que la crisis podía evitarse reduciendo los salarios, porque de esta manera los empresarios se sentirían estimulados a invertir más.

Si el crédito inflado y la inflación impiden tal "saneamiento" de la economía capitalista, en otras palabras, si un hundimiento periódico de los precios, un ajuste periódico de los precios de mercado a los valores de las mercancías (precios de producción), es artificialmente conjurado, una serie de empresas capitalistas que ya han caído por debajo de la productividad media del trabajo en su sector podrán escapar a la desvalorización de su capital, o a la bancarrota, por un periodo más largo. Se hace, entonces, difícil distinguir entre las empresas "sanas" y las enfermas o simplemente espurias.[22] Sin embargo, esta situación sólo puede incrementar el desequilibrio entre la capacidad de producción y la demanda monetaria efectiva a largo plazo; por tanto, contiene el peligro de sólo posponer la quiebra.[23] El impacto, amplitud y duración de la gran depresión de 1929-32 condujo inevitablemente a una revisión de la ideología económica dominante, pues entonces se produjo un desplazamiento en las prioridades de la política económica burguesa. La amenaza a largo plazo de inestabilidad monetaria, fue considerada menos grave que los peligros a corto y mediano plazo del desempleo permanente y la producción estancada. Desde el punto de vista de la valorización del capital este cambio estuvo, indudablemente, justificado. Graves consideraciones políticas y sociales fundamentan también la nueva actitud de la clase burguesa en Estados Unidos aun antes de la segunda

[22] Marx ya había entendido esto respecto de su propia época, cuando escribió: "Y todo este sistema artificial de extensión violenta del proceso de reproducción no puede remediarse, naturalmente, por el hecho de que un banco, el Banco de Inglaterra, por ejemplo, entregue a los especuladores, con sus billetes, el capital que les falta y compre todas las mercancías depreciadas por sus antiguos valores nominales". *El Capital*, cit., t. III, p. 460. Véase también, ibid., pp. 472-73. Desde los sesentas estamos presenciando manifiestamente esa situación, con la bancarrota del Penn Central en Estados Unidos, el súbito colapso por insolvencia de gigantescas empresas automovilísticas como British Leyland, Citroën y Toyo Kogyo, que sólo se han salvado mediante enormes operaciones de rescate del gobierno o los bancos (si Chrysler ha de escapar a un destino similar es algo todavía incierto). Sin el auge inflacionario de los años anteriores, se hubiera hecho evidente mucho antes que tales firmas no son rentables.

[23] Un buen resumen de la crítica "ortodoxa neoclásica" de Keynes y el keynesianismo puede encontrarse en la antología de F. A. von Hayek, hecha por Sudha R. Shenoy, *A Tiger by the Tail: The Keynesian Legacy of Inflation*, Londres, 1972. La tesis de que el keynesianismo provocará en última instancia una grave crisis económica a través de la inflación, que este autor ha sostenido con obstinación ejemplar durante cuarenta años, parece incontrovertible a largo plazo. El punto débil es que para Hayek esto conduce a la conocida alternativa de la sartén y el fuego: para evitar una grave crisis económica a largo plazo, este economista político ha defendido insistentemente una política económica que habría desencadenado la misma crisis económica a corto plazo. Una mirada retrospectiva al mundo de 1945-50 es todo lo que hace falta para comprender por qué los gobiernos de las potencias imperialistas victoriosas no podían considerar realista semejante alternativa, incluso con la mejor voluntad del mundo. La clásica respuesta de Keynes a sus críticos: "A largo plazo todos morimos", es un eco de la famosa máxima de la aristocracia francesa: *"Après nous le déluge"*. Es el punto de vista de una clase condenada por la historia, no de una que confía en su futuro histórico.

guerra mundial y en los restantes Estados imperialistas, particularmente en el periodo de posguerra, pues el cambio en la relación internacional de fuerzas sociales significó que la vuelta al desempleo masivo equivaldría, ahora, a una crisis social catastrófica para el capitalismo tardío.

Por todas estas razones, los grupos más importantes del capital monopolista y los gobiernos imperialistas optaron, uno tras otro, por la inflación permanente institucionalizada, como medio para superar o prevenir crisis económicas cataclísmicas del tipo de la de 1929-32. La "revolución" en la economía política burguesa inaugurada por Keynes fue una expresión ideológica consciente de este cambio de prioridades. Muchas declaraciones de aquella época pueden citarse para demostrar que es correcto hablar de un cambio consciente en la política económica del imperialismo.[24] Basta citar aquí sólo una de esas declaraciones, hecha por el mismo Keynes:

> No hay ningún medio efectivo para elevar los precios mundiales que no sea incrementar los gastos por empréstitos en todo el mundo [...] Así, el primer paso debe darse por iniciativa de la autoridad pública; y probablemente tendrá que ser en gran escala y organizado con determinación, si ha de ser suficiente para romper el círculo vicioso y contener el progresivo deterioro [...] Algunos cínicos, que han seguido el debate hasta aquí concluyen que sólo una guerra puede ponerle término a una depresión. Puesto que hasta ahora la guerra ha sido el único motivo de empréstitos gubernamentales en gran escala [...] yo espero que nuestro gobierno muestre que este país puede ser enérgico aun en lo que atañe a las tareas de la paz.[25]

Técnicamente, la inflación permanente empezó a aparecer con la extensión del *dinero bancario* desde finales del siglo XIX en adelante. Se emitió papel moneda convertible (signos oro) como medio de garantizar el *crédito circulante* en el último siglo. El volumen de esta emisión de papel moneda varió mucho según el volumen de los giros a descontar, es decir, que estuvo estrechamente adaptado a las necesidades inmediatas de la circulación capitalista de mercancías. Dicho papel moneda sólo podía ser creado como un medio para *ampliar* el crédito mediante la especulación; fue sobre todo el capital comercial el que tomó la iniciativa a este respecto. Cuando la práctica de garantizar sobregiros en cuentas corrientes fue más generalizada, la situación cambió.[26] La creación de crédito por los bancos se emancipó ahora mucho más de la circulación real de mercancías; la iniciativa se desplazó del capital comercial a las grandes compañías en la esfera de la producción.

[24] Hofmann, op cit., pp. 26-29, enumera varias fuentes de los orígenes doctrinarios o justificaciones de la "inflación permanente".

[25] J. M. Keynes, *The Means to Prosperity*. Londres, 1933, pp. 19, 22.

[26] El capital bancario tenía un interés particular en este cambio que le ofrecía la oportunidad de mayores ganancias. En relación con esto véase R. S. Sayers, *Modern Banking*, Oxford, 1967, pp. 267-70.

Éstas pudieron ahora obtener créditos para la producción mediante sobregiros en sus cuentas corrientes, es decir, por medio de dinero bancario.[27] El volumen de dinero se convirtió así en una pirámide invertida con tres partes en vez de dos: una base de oro, encima de ésta una amplia capa de papel moneda, sobre la cual se extiende a su vez una capa aún más amplia de dinero bancario.

Mientras el control por parte de las autoridades bancarias centrales sobre la cantidad total de dinero, continuó obedeciendo las reglas de la ortodoxia financiera sobre la base del patrón oro, la extensión de los métodos de crear dinero siguió siendo un proceso puramente técnico destinado a economizar los *faux frais* de la circulación. La "revolución keynesiana", sin embargo, transformó no solamente la forma, sino también el contenido de la creación de dinero. El dinero bancario, o los depósitos más los sobregiros sobre cuentas corrientes bancarias, se convirtieron de entonces en adelante en la fuente principal de la inflación.

Inicialmente, el Estado burgués tomó la iniciativa en esta transformación, tal y como Keynes y ciertos teóricos monetarios alemanes, con puntos de vista similares, aconsejaban. El financiamiento deficitario —en otras palabras, el uso de déficits presupuestarios para crear una "demanda monetariamente efectiva" adicional— fue la estrategia a largo plazo adoptada por el Estado. El papel de gasto público como la principal fuente de la inflación se hizo más pronunciado en la segunda guerra mundial. Después de la guerra, sin embargo, en la nueva onda larga de tonalidad expansiva, el gasto real del Estado, aunque todavía sustancial, en última instancia vino a tener una importancia secundaria en la dinámica de la inflación permanente. *De aquí en adelante la principal fuente de la inflación fue la expansión de los sobregiros sobre cuentas corrientes garantizados por los bancos al sector privado, y cubiertos por los bancos centrales y los gobiernos*, en otras palabras, el crédito de producción a las compañías capitalistas y el crédito de consumo para los consumidores (sobre todo para la compra de casas y bienes de consumo duraderos). *Así hoy en día, la inflación permanente es la inflación del dinero crediticio, o la forma de creación de dinero apropiada al capitalismo tardío para facilitar a largo plazo la reproducción ampliada* (medios adicionales para realizar plusvalía y acumular capital).

[27] Véase por ejemplo la observación que Joseph Schumpeter hacía ya en 1912: "En la medida en que el crédito [Schumpeter aquí quiere decir crédito de producción o empresarial, y no crédito de circulación, E. M.] no puede sacarse de los resultados de la actividad económica anterior o en general de las reservas o el poder de compra creados por el desarrollo anterior, sólo puede consistir en medios crediticios de pago creados *ad hoc*, que no se pueden respaldar ni con dinero en sentido estricto ni con productos ya existentes [...] El crédito, en el único caso en que es esencial [es decir, el crédito empresarial, E. M.] sólo puede otorgarse a partir [...] de nuevos medios de pago creados para ello". *The Theory of Economic Development*, Nueva York, 1961, p. 106.

Esta explicación del origen y la naturaleza de la inflación permanente contemporánea continúa siendo rechazada en muchos círculos que se consideran marxistas. Ellos tercamente se aferran a la noción de que los gastos militares constituyen la única o al menos la principal fuente de inflación. Sin embargo, las cifras hablan por sí mismas. Basta comparar las siguientes series de diferentes agregados en la economía de Estados Unidos desde el fin de la segunda guerra mundial.[28]

AÑO	*A Producto Nacional Bruto (en miles de millones de dólares)*	*B Deuda pública*	*C Endeudamiento privado*	*B como % de A*	*C como % de A*
1946	208.5	269.4	153.4	129.4	73.6
1950	284.8	239.4	276.8	84.0	97.2
1955	398.0	269.8	392.2	67.8	98.5
1960	503.7	301.0	566.1	59.7	112.4
1965	684.9	367.6	870.4	53.7	127.1
1969	932.1	380.0	1 247.3	40.8	133.8
1973	1 294.9	600.0	1 700.0	46.3	131.2
1974	1 395.0	700.0	2 000.0	50.0	140.0

Para redondear este cuadro, "basta con añadir que el endeudamiento privado total en Estados Unidos permaneció prácticamente estacionario entre 1925 y 1945 (131.2 mil millones de dólares en 1925; 139.7 mil millones de dólares en 1945); su enorme expansión data tan sólo del periodo posterior a la segunda guerra mundial. En Alemania occidental, la circulación de papel moneda aumentó de 14 mil millones de marcos en 1955 a 47.5 mil millones en 1973, los préstamos bancarios a firmas locales y a particulares aumentaron en el mismo periodo de 63 a 631 mil millones de marcos. En Japón, la circulación de papel moneda aumentó de 422 mil millones de yens en 1950 a 5 556 millones de yens en 1970, y los préstamos bancarios se incrementaron de 2 500 millones de yens en 1952 a 39 500 millones de yens en 1970. El caso de Bélgica —un país con compromisos militares relativamente pequeños— merece, también, mencionarse. En el periodo de 1962-71, los créditos bancarios al sector público se elevaron a 210 mil millones de francos belgas, es decir, casi se duplicaron, mientras

[28] PNB y adeudo privado tomados de *Economic Report of the Presidente*, febrero de 1970, y *Survey of Current Business*, mayo de 1970, citado en *Monthly Review*, septiembre de 1970, p. 5. Deuda nacional, 1969: véanse los datos estadísticos publicados por la CEE.

que los créditos bancarios a la economía privada aumentaron de 72 a 340 mil millones de francos belgas, o sea que casi se quintuplicaron. En el mismo periodo, el Producto Nacional Bruto, a precios constantes, se incrementó en un 55% aproximadamente. La naturaleza inflacionaria de esta creación de crédito es obvia.

La conciencia contemporánea en cuanto al fenómeno de la inflación permanente empezaba a crecer cuando, en contraste con la pauta tradicional, los precios detuvieron su caída en tiempos de obvia sobreproducción —recesión— y de hecho incluso continuaron ascendiendo. La gran depresión por supuesto, había conducido a una caída enorme de los precios, en una escala jamás conocida en las crisis capitalistas de sobreproducción. La crisis de 1938 condujo, de manera similar, a una abrupta caída de precios.

Después del aumento general de los años 1940-46, dio comienzo un desarrollo contradictorio: contrariamente a todas las expectativas, los precios aumentaron exorbitantemente en los años iniciales de la posguerra, excepto en Estados Unidos, donde descendieron —aunque sólo fuera ligeramente— en la recesión de 1949. El "auge de la guera de Corea" dio entonces un impulso renovado a los precios. El efecto de la "inflación permanente" se hizo visible cuando las recesiones norteamericanas de los años 1953, 1957 y 1960 estuvieron en todos los casos acompañadas por un ascenso adicional en los precios al detalle (en 1953 los precios al mayoreo volvieron a descender ligeramente). En la recesión de 1970-71, el continuo aumento en los precios fue particularmente acentuado, haciéndose aún más pronunciado en el año de recesión de 1974.

Toda una nueva terminología nació entonces para describir la "inflación reptante", reflejando la retrasada comprensión de que el capitalismo tardío ha vivido, de hecho, bajo condiciones de inflación permanente durante más de treinta años. Galbraith había observado en 1958:

> Las actitudes y los objetivos actuales nos mueven a intentar que el sistema económico opere a una capacidad tal que, como hemos visto, la inflación no puede ser considerada en ella la perspectiva anormal, sino como la normal.[29]

¿Cómo puede probarse que la expansión del crédito, o dinero crediticio (dinero bancario), tiene un efecto inflacionario? ¿Cómo puede medirse esta inflación? A primera vista sería sencillo responder: a base del aumento de los precios de las mercancías. Tal simplificación, sin embargo, corre el riesgo de caer en el razonamiento circular de Hilferding. Dado que los precios son la expresión monetaria de los valores de las mercancías, la inflación monetaria no puede deducirse automáticamente de los precios en aumento.

[29] *La sociedad opulenta*, cit. p. 278. Sobre toda esta cuestión, véase, entre otros, Gilles Jourdain y Jacques Valier, "L'échec des explications bourgeoises de l'inflation", en *Critiques de l'Économie Politique*, n. 1, septiembre-diciembre de 1970, pp. 56-58.

Los precios de las mercancías siempre expresan una relación entre el valor de dos mercancías: la mercancía particular y el oro. El desarrollo y la correlación de ambas partes de esta relación debe constituir la base de nuestro análisis. Debemos tener en mente otro factor importante, que ha sido, hasta cierto punto, correctamente señalado por la escuela keynesiana. El dinero como poder de compra de la demanda monetaria efectiva no debe ser comparado exclusivamente con el *flujo* continuo de la producción de mercancías; porque él también tiene un efecto *movilizador* —en otras palabras, puede por sí mismo devolver fluidez a un *stock* dado de mercancías.[30] Esta función es especialmente importante en una crisis de sobreproducción. Si el sistema de bancos o bancos centrales es utilizado para crear medios de intercambio adicionales mientras que grandes *stocks* de mercancías no vendidas están todavía disponibles, el efecto de esta cantidad adicional de dinero puede hacer aumentar los precios, pero no tiene que ser necesariamente inflacionario.[31] Porque no sólo ayuda al intercambio de la producción continua de las mercancías, sino que también puede facilitar la liquidación de pagos atrasados reinyectando así en la circulación mercancías que fueron previamente retiradas por no poderse vender. Las escuelas keynesiana y neokeynesiana han propuesto en consecuencia la tesis general de que la creación de medios de circulación o de pago adicionales sólo tiene un efecto inflacionario si todos los "factores de la producción" son utilizados plenamente.[32]

Es incuestionable que cantidades adicionales de papel moneda y dinero bancario tienen efectos totalmente diferentes, cuando existen grandes *stocks* de bienes invendibles y capacidades productivas no utilizadas, y cuando el aparato productivo está trabajando a su máxima capacidad. Con todo, la tesis keynesiana es sólo parcialmente correcta. Su debilidad básica estriba en su uso insuficientemente diferenciado de los agregados y en su creencia en reacciones automáticas y no mediadas. Es cierto que un incremento en la cantidad de dinero en periodos de recesión y crisis puede incrementar la venta de bienes de consumo (aunque aun así no necesariamente en una proporción fija particular). Sólo conducirá a un crecimiento en las inversiones productivas, sin embargo, si también hay expectativas de una expansión a largo plazo del mercado y si la tasa de ganancia aumenta (especialmente si los capitalistas la consideraron demasiado baja al principio de la recesión). Si esto no ocurre, o no ocurre al grado deseado por los empresarios, las inver-

[30] John Maynard Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1974, pp. 205-6, 208-10, 269-70.

[31] Marx fue muy sarcástico a propósito de la Ley Bancaria de Peel en 1844, que impedía la extensión temporal de la cantidad de dinero en tiempos de crisis. *El Capital*. cit., t. III, pp. 512-28, 531. Véase también *Contribución a la crítica* . . . , cit., p. 69.

[32] La tesis de la "brecha inflacionaria" fue formulada por primera vez por Keynes a principios de la segunda guerra mundial en *How to Pay for the War*, Nueva York, 1940. Los elementos de esa tesis ya están presentes en su *Teoría general* . . . , cit., pp. 269-70.

siones privadas no se producirán o no lo harán en el volumen esperado.[32] El efecto multiplicador de diferentes formas de gastos estatales, déficits presupuestarios, reducción de impuestos, etcétera, pueden variar considerablemente, por lo tanto en coyunturas diferentes. Inversiones productivas —es decir, inversiones conducentes a un incremento en el valor producido— tienen un efecto multiplicador mucho mayor que las inversiones improductivas. Bajo ciertas circunstancias el efecto multiplicador de las transacciones económicas que en realidad no representan nada más que la conversión de una forma de capital ocioso en otra —por ejemplo, la venta de títulos utilizando los réditos para adquirir *stocks* acumulados con fines de especulación, o viceversa— puede ser tan pequeño como para incrementar sólo ligeramente la rotación total de la economía, si es que ocurre incremento alguno. Es por lo tanto necesario correlacionar tres tendencias a fin de definir más exactamente el efecto inflacionario de la expansión del crédito:

1] El desarrollo de la productividad del trabajo en la industria del oro en comparación con el de la producción general de mercancías en el mundo capitalista, y por consiguiente, las tendencias a largo plazo de los precios de las mercancías expresados en oro;

2] El desarrollo de la cantidad de dinero en comparación con el valor del producto total (es decir, el volumen de la producción multiplicado por el valor medio de las mercancías), teniendo en cuenta la velocidad de la circulación del dinero;

3] Los problemas estructurales del desarrollo de los precios, es decir el desarrollo divergente de los precios al mayoreo y al detalle, de los precios de las materias primas y bienes agrícolas y los precios de los bienes industriales acabados, de los precios en el mercado exterior y los precios de exportación en el mercado mundial, etcétera.

Esto último deberá indicarnos si la inflación del dinero crediticio es el resultado de necesidades *específicas* de los monopolios del capitalismo tardío o sólo de las dificultades generales de la realización de plusvalía y valorización del capital. Aquí resulta claro lo siguiente: desde el punto de vista de la teoría del dinero y del valor, la tesis de la inflación por presión de costos no tiene justificación.[34] Sólo si hay una ganancia líquida pueden las compañías, bajo las condiciones del capitalismo monopolista, transferir automáticamente los aumentos en los costos a los precios de venta, a los consumidores.[35] Si, en contraste, la cantidad de dinero permanece constante al

[33] Ésta fue la razón del fracaso parcial del New Deal de Roosevelt y también de que en el Tercer Reich las inversiones civiles productivas no fueran estimuladas significativamente en la fase 1933-38, a pesar del aumento masivo del gasto estatal (véase el capítulo v).

[34] Sobre la "teoría de la inflación de los costos" véanse, por ejemplo, F. W. Paish, "The Limits of Income Policies", en F. W. Paish y J. Hennessy, *Policy for Incomes*, Instituto de Asuntos Económicos, Londres, 1968, p. 13ss; F. S. Brooman, *Macro-Economics*, Londres, 1963, p. 234-37.

[35] Hay muchos otros argumentos que demuestran la debilidad de esta teoría. Se

tiempo que los salarios se elevan, o simplemente se ajusta a los aumentos en la producción, entonces *aun sin competencia* en ciertas industrias los costos incrementados no pueden conducir a un aumento en los precios. Bajo condiciones de moneda estable, el teorema de Marx de que un aumento en los salarios a un producto y un valor de las mercancías dados, únicamente disminuye las ganancias y no empuja hacia arriba los precios, es absolutamente válido.[36] Lo que se esconde tras la tesis de la inflación por presión de los costos no es un análisis de los efectos objetivos de los aumentos salariales en una economía de mercado capitalista, sino la observación de que en el capitalismo avanzado las compañías tienen *garantizada* la cantidad de dinero necesaria *automáticamente* para transferir los costos incrementados de la producción al consumidor, mediante el sistema del dinero bancario.[37] Esto significa que no son las demandas salariales "expresivas", sino la adaptación específica del sistema bancario y de la creación del dinero a los intereses del capital monopolista, lo que constituye la causa técnica del aumento de los precios. *La inflación permanente es el mecanismo específico del capitalismo tardío para frenar un rápido descenso de la tasa de plusvalía y de la ganancia bajo condiciones coyunturales de acumulación de capital relativamente rápida y niveles de empleo relativamente altos.*[38]

pueden registrar aumentos análogos de precios en ramas de la industria en que los costos por salarios constituyen el 35% y donde constituyen el 1% de los costos totales de producción; en general, los mayores aumentos salariales son causados por aumentos previos en el costo de la vida. Véase la refutación de la teoría de "la inflación por presión de los costos" en Gilles Jourdain y Jacques Valier, op. cit., pp. 58-67.

[36] C. Marx, "Salario, precio y ganancia" en C. Marx, F. Engels, *Obras escogidas*, cit., t. I, p. 415.

[37] Así pues, la inflación tiene obviamente una doble función: permite un aumento en la tasa de plusvalía y simultáneamente oculta la caída de la participación relativa de los salarios mediante un aumento de los salarios en dinero. El aumento monetario de los salarios puede considerarse entonces como responsable de la inflación. Por ejemplo, véase el estudio del periodista económico "liberal" inglés, Samuel Brittan, *The Treasury under the Tories 1951-1964*, quien por un lado se declara ferviente defensor de la estabilidad dinero-salario (p. 150) y por otro lado aconseja a los trabajadores que no confundan el costo de la vida con el nivel de vida. No se explica cómo se supone que el nivel de vida ha de elevarse si los salarios en dinero ni siquiera compensan el aumento en el costo de la vida. Brittan argumenta manifiestamente en favor de un crecimiento más rápido a expensas de la nómina salarial, en otras palabras, mediante un ahorro forzoso a expensas de la clase obrera y por tanto un aumento en la tasa de plusvalía.

[38] Jacob Morris escribe: "La inflación fue por un tiempo [...] el sustituto del ejército industrial de reserva como la manera que tiene el capitalismo de mantener su poder de explotación". "Inflation", *Monthly Review*, septiembre de 1973, vol. 25, n. 4. Esto es verdad sólo hasta cierto punto. Hemos tratado de demostrar en los capítulos V y XIV de este libro que durante la "onda larga con tonalidad expansiva", y bajo condiciones de inflación permanente, las fluctuaciones en el ejército de reserva ejercieron, en el pasado, una poderosa influencia sobre la evolución de los salarios reales y por tanto sobre las tasas de plusvalía y ganancias. Pero sigue siendo cierto que estas repercusiones habrían sido mucho más brutales sin la presencia de una inflación permanente.

El desarrollo de la productividad del trabajo en la industria aurífera sólo puede calcularse indirectamente. Antes de la primera guerra mundial, los "costos del trabajo" constituían alrededor del 85% de los "costos de operación" (costos de producción) de la industria aurífera sudafricana. Estas cifras no corresponden exactamente a las categorías de Marx referidas al capital variable y a los costos de producción, ya que la categoría de "costos de operación" indudablemente encubría una porción de plusvalía en forma de altos salarios a los supervisores y capataces blancos. Así, por ejemplo, en 1907 los 17 697 oficinistas blancos de estas minas recibieron un salario total de 5.94 millones de libras, mientras que los 165 000 trabajadores de color recibieron un total de sólo 9.8 millones de libras en salarios en dinero y en especie como precio de la venta de su fuerza de trabajo. La producción fue de aproximadamente 234 000 kg de oro puro. El número de años trabajo (cantidad total de trabajo por año de la fuerza de trabajo total) fue aproximadamente 183 000. En 1940 el número de años trabajo se había elevado a 400 000, mientras que la producción había alcanzado 400 000 kg de oro puro. En comparación con 1907, había habido un ligero incremento en el insumo de trabajo vivo por kg de oro puro. La información disponible no da el insumo de trabajo muerto (capital constante), pero éste ciertamente también aumentó. Entre las dos guerras mundiales, por lo tanto, la productividad media del trabajo en la producción de oro cuando mucho se estancó, y más probablemente descendió ligeramente.[39]

En 1967 las mismas 400 000 unidades de trabajo produjeron más del doble que en 1940; 950 000 kg de oro puro. Mientras tanto, los costos totales de producción por tonelada, que fueron evaluados en 6.14 dólares por tonelada de mena en 1907 y en 1940 a 5.15 dólares, habían subido a 8.36 dólares devaluados.[40] Para el año de 1973 las cifras correspondientes fueron:

[39] Esto no es sorprendente, ya que en minería opera la ley de rendimientos menguantes a medida que hay que perforar capas cada vez más profundas. Tómese en consideración la siguiente declaración de una persona interesada en la materia, que revela algo de la dinámica de los rendimientos diferenciales de las minas de oro: "En la 75a. reunión anual de la Cámara [Cámara de Minas de Transvaal y Estado Libre de Orange, E. M.] realizada en Johannesburgo en junio de 1965, V. B. Anderson, el presidente saliente, dijo en parte refiriéndose al aumento de los costos: 'Insistiré de nuevo en que cada aumento de un centavo en los costos de trabajo por tonelada triturada transfiere una cantidad de mineral en cada mina —sea vieja o nueva, de alta o baja producción— de la categoría de lo pagable a la de lo impagable [...] Este mineral quedará sin extraer, posiblemente para siempre [...] Además, las vidas de las minas individuales se acortan progresivamente y se acerca apreciablemente el día de la declinación de la industria minera del oro en su conjunto' ". Oficina de Minas, Departamento del Interior de Estados Unidos, *Area Reports: International Mineral Yearbook 1965,* vol. IV, Washington, 1966.

[40] Datos sobre las minas de oro sudafricanas, para el año 1907, A. Mill (ed.), *The Mining Industry,* vol. XIX, Nueva York, 1910-1911. Para 1940, *Engineering and Mining Journal,* vol. 142 (1941), n. 2, p. 68. Para 1967, Oficina de Minas, Departamento del Interior de Estados Unidos, *Minerals Yearbook 1967,* Washington, 1968, p. 544.

852 000 kg de oro producidos por 400 000 obreros y supervisores, a precios de producción de 14.7 dólares devaluados (1973) por tonelada de mena, que corresponden aproximadamente a 4.05 dólares al valor de 1940. Puesto que había habido además una disminución en el número de horas de trabajo por semana, una estimación realista sería que *el valor de un gramo de oro se había reducido a la mitad* entre 1907 y 1968; puesto que la semana laboral se redujo aún más en 1973, puede suponerse que este valor siguió siendo aproximadamente la mitad del de 1907. Esta reducción del 50% en el valor del oro producido en África del sur puede atribuirse retrospectivamente, entre otras cosas, al cierre de las minas más pobres y la apertura de nuevas minas ricas en el Estado Libre de Orange, Klerksdorp, Ewander y Farwestrand, que incrementaron el rendimiento medio de oro por tonelada de mena en la minería sudafricana de 6.67 g en 1955 a 10.78 g en 1965. Por otra parte, ciertas mejoras técnicas habían sido introducidas en las labores de extracción.[41]

El marcado aumento en el "precio del oro" en el mercado libre (es decir, la pronunciada caída en el valor del dólar y otras monedas) desde 1967 ha provocado importantes cambios estructurales en la industria aurífera sudafricana. Las minas menos productivas han sido reabiertas o han incrementado su producción. La producción de las minas más ricas ha sido reducida. El contenido aurífero de la mena extraída ha descendido a 10.11 g y descenderá aún más. Al mismo tiempo, el ingreso neto por tonelada de mena aumentó de 3.9 rands en 1970 a 20.7 rands en los nueve primeros meses de 1972 (1 rand valía 1.4-1.5 dólares en el otoño de 1974). Los salarios de los mineros africanos se han elevado por encima de los niveles de hambre como resultado de la escasez crónica de fuerza de trabajo que dichos niveles habían causado (en 1974, sólo el 22.5% de los mineros fueron reclutados dentro de la Unión Sudafricana; el resto de la fuerza de trabajo en las minas era inmigrante). Los salarios por turno aumentaron de 0.3 rand en 1970 a 1.6 rand a fines de 1974. Simultáneamente, sin embargo, la productividad del trabajo empieza ahora a crecer, a medida que la mecanización se introduce en mayor escala dentro de unos cuantos años los propietarios de las minas esperan producir más oro que en la actualidad con sólo la mitad de la fuerza de trabajo. En suma, el valor de un gramo de oro empieza ahora a descender, como ocurre con todas las mercancías producidas en forma capitalista.[42]

Resulta más fácil calcular el aumento en la productividad del trabajo dentro de la producción imperialista total de mercancías durante el mismo periodo 1907-67. En la industria manufacturera en Estados Unidos el número de horas trabajo aumentó en un 71% entre 1907 y 1967; el aumento en el índice de producción, en contraste, fue mayor de 900% (de un

[41] Véase Oficina de Minas, op. cit., vol. III, Washington, 1968, p. 536.
[42] Estadísticas de *Neue Zürcher Zeitung*, 30 de noviembre-1 de diciembre de 1974.

número índice de 80 a 738). Esto sugiere un incremento del 520% en la productividad del trabajo. En la agricultura, el número de horas trabajadas disminuyó en alrededor de dos terceras partes entre 1907 y 1967 (cayendo de un índice de 95 a 32), mientras que la producción aumentó en un 77%.[43] En estos 60 años, por lo tanto, la productividad del trabajo agrícola aumentó en un 540%, prácticamente el mismo tanto por ciento que la industria.

En los otros países imperialistas el aumento en la productividad del trabajo en el periodo 1907-14 igualó al de Estados Unidos, fue mucho menor en el periodo 1914-40, pero fue después mucho mayor en el periodo 1947-67.[44] No debería por tanto, haber ninguna diferencia importante entre el desarrollo de la productividad del trabajo en Estados Unidos y en la producción total de mercancías del mundo imperialista. Esto significa que el valor de la mercancía media producida en los países imperialistas es actualmente cinco o seis veces más bajo que antes de la primera guerra mundial. Dado el hecho de que el valor del oro ha caído aproximadamente un 50% desde aquellos tiempos, los precios en oro de las mercancías deberían ser, en promedio, tres veces más bajos que en 1907.[45] De hecho, sin embargo, los precios de las mercancías, expresados en dólares papel, son tres veces más altos que en 1907. *Esta nonésima devaluación del papel moneda cumplió así una función objetiva precisa: ocultar la sustancial caída en el valor de las mercancías expresadas en cantidades de oro, porque una caída rápida e ininterrumpida en los precios de las mercancías hubiera podido imposibilitar, a la larga, el funcionamiento de la economía capitalista en ausencia de posibilidades de expansión geográfica.*[46]

[43] La información sobre el periodo 1907-65 está tomada del Departamento de Comercio de Estados Unidos, Oficina del Censo, *Long Term Economic Growth*. Con ayuda de los datos anuales oficiales del *Statistical Abstract of the USA*, los hemos extendido al año 1967.

[44] Sobre la última fase, véanse los datos de las publicaciones contemporáneas de la OECD, citados en Neusüss, Blande y Altvater, "Kapitalischer Weltwährungskrise", en *Probleme des Klassenkampfes*, noviembre de 1971.

[45] Este cálculo —que siempre es meramente aproximado— naturalmente sólo tiene sentido para un paquete idéntico de mercancías. No tiene objeto calcular el desarrollo a largo plazo del valor de mercancías no producidas o producidas sólo en pequeña escala y de una calidad completamente distinta, en 1907. Sin embargo, para la producción *global* de mercancías, ese cálculo funciona bien.

[46] Una caída duradera y rápida de los precios de las mercancías causaría, entre otras cosas, una parálisis del sistema de crédito; porque incluso con una tasa de interés nominal baja, el interés real tendría que ser aumentado en la medida del aumento anual del valor del oro. El capital prestatario y bancario tendría en conjunto mayores ganancias que el capital industrial y comercial. La continua depreciación de las mercancías almacenadas obstaculizaría enormemente la función del capital comercial. Puesto que la resistencia de los trabajadores a un descenso en los salarios nominales es notablemente mucho más rápida y fuerte que su reacción a un aumento en el costo de la vida, se desarrollaría una presión masiva —para horror del capital— por un aumento permanente en los salarios reales que sólo podría ser neutralizado mediante un desempleo masivo.

Aquí surge un problema que condujo a una interesante discusión entre Varga, Bauer y Kautsky en vísperas de la primera guerra mundial: ¿un incremento en la producción de oro produce por sí mismo un aumento en los precios (oro) de las mercancías?[47] En nuestra opinión, los argumentos esgrimidos por ambas partes en esta discusión eran falsos desde el punto de vista de una aplicación rigurosa de la teoría del valor-trabajo. La tesis de Varga de que, al fijar el "precio del oro", los bancos centrales podían evitar que la producción de oro hiciera aumentar los precios, es indefendible y fue refutada convincentemente por Kautsky y Bauer.[48] Kautsky insistió en la peculiaridad del oro con el propósito de demostrar que un incremento en la producción de oro representa una demanda general adicional —en otras palabras, una extensión del mercado para la producción capitalista de mercancías. La producción de oro es la producción del "equivalente universal" que, como mercancía individual, no sólo posee un valor de uso particular (para los joyeros y otros), sino que además tiene el muy especial valor de uso de ser intercambiable por *todas* las mercancías. Como tal, el oro no puede nunca llegar a ser "invendible" en el capitalismo. Esto es cierto y no requiere de mayor elaboración. Kautsky, sin embargo, pasó por alto el hecho de que un aumento en el *volumen* de la producción de oro sólo conduce a un aumento en el capital *monetario*,[49] y que la característica distintiva del oro es precisamente que no tiene que ser inyectado en la circulación, sino que también puede ser acaparado en forma de tesoro. No existe ninguna certeza automática —como supuso Kautsky— de que la producción anual de oro ha de elevar la demanda total de mercancías a la par que su propio valor. Esto depende de que la cantidad adicional de oro sea integrada o no en la circulación, es decir, en la coyuntura dada de la eco-

[47] Eugen Varga, "Goldproduktion und Teuerung", en *Die Neue Zeit*, vol. XXX/1, n. 7, p. 212ss. Varga, "Goldproduktion und Teuerung", en *Die Neue Zeit*, vol. XXX/1, n. 16, p. 557ss. Otto Bauer, "Goldproduktion und Teuerung", en *Die Neue Zeit*, vol. XXX/2, pp. 4 y 49. Karl Kautsky, "Gold, Papier und Ware", y "Die Wandlungen der Goldproduktion und der Wechselnde Charakter der Teuerung" (véase más arriba).

[48] La noción entera de "precio del oro", tal como se emplea en la literatura económica contemporánea, carece de sentido desde el punto de vista de la teoría marxista del valor. El precio de las mercancías expresa su valor en dinero, es decir, en oro, que no sólo es la medida de los valores sino también el estándar de los precios. El "precio del oro" sería por tanto la expresión del valor del oro en oro. Lo que realmente quiere decirse con esa expresión es el "valor" de las monedas, es decir, la cantidad de oro que una unidad de una moneda representa. La fórmula "el precio del oro es de 35 dólares la onza" realmente significa "un dólar representa 1/35 de una onza de oro".

[49] Véase Marx: "Examinamos aquí la acumulación del capital-dinero en cuanto no es expresión bien de un estancamiento en el flujo del crédito comercial, bien del ahorro, ya sea de los verdaderos medios de circulación, ya del capital de reserva de los agentes interesados en la reproducción. Fuera de estos dos casos, la acumulación de capital-dinero puede obedecer al aflujo extraordinario de oro, como ocurrió en 1852 y en 1853 a consecuencia de la explotación de las nuevas minas de oro de Australia y California". *El Capital*, cit., t. III, p. 471.

nomía capitalista, en el volumen de la producción de mercancías, en la velocidad de la circulación del dinero, en el volumen del crédito (los pagos, aparte de las funciones de cambio, que tienen que ser cubiertos con este dinero), etcétera.

Entre 1929 y 1939 la producción de oro casi se duplicó sin que por ello aumentara significativamente la demanda total en el mundo capitalista. El oro adicional entró directamente en las reservas monetarias de Estados Unidos y *fue acaparado*. Sólo una reducción en el *valor* del oro conduce automáticamente a un aumento en los precios de las mercancías expresadas en oro. Es precisamente la reducción en el *valor* del oro desde 1890 y no el aumento en la *producción* de oro, lo que jugó un papel central en el alza del costo de la vida en el "apogeo" del imperialismo de 1893 a 1914.

El desarrollo de los medios de circulación y de pago (cantidad de dinero) desde la época inmediatamente anterior a la primera guerra mundial hasta el final de la década de 1960, puede establecerse con cierta precisión (nos restringiremos de ahora en adelante a la economía norteamericana como el sector más típico del capitalismo tardío). Según las bien conocidas series de Friedman-Schwartz,[50] la cantidad de dinero (excluyendo las cuentas bancarias a largo plazo) aumentó de un índice de 100 en 1915 a un índice de 215 en 1929, o sea en un 115%. En el mismo periodo la producción industrial aumentó en un 70% mientras que la producción agrícola permaneció constante. Según Friedman y Schwartz, hubo también una ligera aceleración en la velocidad de la circulación del dinero durante este periodo. Esta última decreció, sin embargo, en más de 30% en los años de crisis después de 1929, mientras que el volumen de oro aumentó nuevamente en un 25%.[51] En correspondencia con estas cifras, vemos que el nivel de los precios al por mayor fue sólo un 10% más alto en 1939 que en 1915 (el nivel de precios al detalle, que siempre muestra cierto retraso en reflejar los precios del oro, fue un 10% más alto en 1939 que en 1916). Naturalmente, apenas se puede hablar de inflación a largo plazo cuando el papel moneda sólo perdió aproximadamente el 10% de su poder de compra en 24 años (menos de un 0.4% anual).

La perspectiva cambia completamente si comparamos el desarrollo desde el final de la segunda guerra mundial con el del periodo de 1915 a 1939. Entre 1945 y 1967 la cantidad de dinero se elevó aproximadamente un 90%;[52] hacia 1967 era siete veces mayor que en 1929, y nueve veces mayor

[50] Milton Friedman y Anna Jacobson Schwartz, *Monetary Statistics of the United States*, Nueva York, 1970.

[51] ¡Una bonita refutación de la teoría ortodoxa, teoría de la cantidad "pura" del dinero! Contrariamente a lo que afirma esa teoría, la velocidad de la circulación del dinero no puede considerarse como dada: un aumento significativo en la cantidad de dinero puede ser neutralizado por una desaceleración de su velocidad, si las necesidades de la circulación de mercancías y de la acumulación de capital determinadas por el ciclo de los negocios no pueden "absorber" esta cantidad adicional de dinero a la antigua velocidad.

[52] Friedman y Schwartz, op. cit.

que en 1907. La velocidad de la circulación del dinero se duplicó entre 1945 y 1967, alcanzando una vez más el ritmo de 1929. La producción industrial total de 1967, sin embargo, fue sólo cuatro veces más alta que en 1929, mientras que la producción agrícola fue mayor en un 45% aproximadamente. Aquí encontramos, inconfundiblemente, una masa de dinero inflacionaria que no corresponde a ningún incremento proporcional en la producción de mercancías. Consecuentemente, el nivel medio de precios en 1967 fue dos veces más alto que en 1929 y tres veces más alto que en 1907. El aumento en la cantidad de dinero, esto es, de papel moneda y dinero bancario, fue así la causa técnica inequívoca y directa de la inflación del dólar. La cantidad de dinero creció mucho más rápidamente que el volumen de la producción física —moviéndose en la dirección opuesta a la pronunciada caída en los valores (precios oro) de la suma de mercancías.

Una comparación final de las distintas dinámicas de las diferentes series de precios arroja luz sobre los mecanismos concretos de la inflación permanente en el capitalismo tardío. En 1967, el índice de precios al por mayor en Estados Unidos fue 196.2 en comparación con 52.1 en 1929 y 57.9 en 1945; el índice al detalle (precio al consumidor) fue 115.4 en 1967 en comparación con 59.7 en 1929 y 62.7 en 1945. Las cifras correspondientes para el índice de 1973 fueron respectivamente 142.3 y 152.9. Parece, pues, existir un cierto desarrollo paralelo en ambas series. Este paralelismo aparente cambia, no obstante, si tomamos en cuenta los siguientes hechos:

1] Entre 1958 y 1964 los precios al por mayor en Estados Unidos permanecieron prácticamente estables (índice 100.4 en 1958, 100.5 en 1964). Aún para el periodo 1957-64 sólo hubo un incremento del 3.5%, esto es, menos del 0.5% por año. Entre 1951 y 1956, también, la estabilidad de los precios al por mayor fue absoluta. *Para todo el periodo 1951-64 el índice de precios al por mayor de Estados Unidos creció sustancialmente en un solo año, al año de "auge" de 1956.*

2] En contraste, hubo un aumento ininterrumpido en los precios al consumidor durante el mismo periodo. Sólo en 1952-55 fue insignificante este aumento; en todos los demás años excedió el 1% anual. En todo el periodo 1951-64 los precios al detalle aumentaron 17.6 puntos, mientras que los precios al por mayor aumentaron sólo 3.8.

3] En 1967 el índice de precios al por mayor para alimentos suministrados directamente de las granjas, así como para productos químicos y de hule, fue menor que en 1957-59. Los muebles, el papel, los textiles y los aparatos eléctricos para el hogar mostraron o un incremento por debajo de la media en los precios al por mayor en estos diez años, o permanecieron constantes. En contraste, las máquinas, los productos metálicos y la madera para la construcción experimentaron un aumento en el precio al por mayor por encima de la media.

4] Empezando en 1968, se desarrolló un aumento ininterrumpido en todas

las principales categorías de precios al por mayor; esto es, la inflación se tornó acumulativa y acelerada. Pero aún después de aquel año los precios individuales al por mayor fluctuaron. Por ejemplo, en 1969-79, los precios de la madera aserrada declinaron considerablemente, y los precios para el equipo doméstico eléctrico decrecieron ligeramente. Los precios al por mayor para estas últimas mercancías fueron en 1970 un 30% menores que en 1950 y un 25% por debajo del nivel de 1960.

Un cuadro similar emerge de los precios al consumidor. En el periodo 1957-67 los precios al detalle para alimentos, textiles, mobiliario y electrodomésticos aumentaron menos de la media del índice del costo de la vida (aunque mucho más que los precios al por mayor en estas ramas). Los costos de los servicios (sobre todo para salud y recreo, pero también los llamados "bienes mixtos"), en contraste, registraron más que el aumento medio.

Si la tendencia, virtualmente ininterrumpida, de baja de los precios de las materias primas en el mercado mundial en el mismo periodo, solamente revertida en 1973, se añade a estas series, entonces la *estructura de la devaluación monetaria* puede mostrarse de la siguiente forma:

1] La transición de una divisa oro a un sistema monetario que asegura al capital monopolista la cantidad de dinero adecuada para sus necesidades mediante la creación de dinero bancario, permite a las grandes compañías capitalistas, bajo las condiciones de un control relativo del mercado (competencia oligopólica, liderazgo en precios), aumentar ligeramente los precios de las mercancías que venden en periodos de auge, y estabilizarlos durante las recesiones.[53] Dado el notable incremento en la productividad del trabajo como resultado de la tercera revolución tecnológica, esto significa una extensión de sus márgenes de ganancia (un aumento en la tasa de plusvalía) que conduce a "precios administrados" y a una tasa relativamente alta de autofinanciamiento.[54] Uno de los principales objetivos de la política en

[53] Sobre este tema, véanse entre otros Gardiner C. Means, *Pricing Power and the Public Interest*, Nueva York, 1962; D. Schwartzman, "The Effect of Monopoly on Price", en *Journal of Political Economy*, agosto de 1959. Según Means, el 85% de los aumentos de precios entre 1953 y 1962 proceden en su origen de productos de ramas de producción altamente concentradas. Stigler y Kindahl han cuestionado la importancia de los "precios administrados" citando las cifras de las fluctuaciones de precios incluso en los sectores monopolizados: *The Behaviour of Industrial Prices*, Nueva York, 1970. Means, sin embargo, nunca negó esto. Mostró de un modo convincente, sobre la base de las estadísticas del propio Stigler, que en los 18 sectores caracterizados por la libre competencia, las fluctuaciones de precios fueron mucho mayores que en los 50 sectores monopolizados, y que muchas de estas últimas fueron contracíclicas: "The Administered Price Thesis Confirmed", *American Economic Review*, junio de 1972.

[54] Bajo estas condiciones la distinción de Levinson (op. cit., p. 30) entre los aumentos de precios *permitidos* por la monopolización y los aumentos que las necesidades de la mayor acumulación de capital ha hecho *necesarios*, no tiene sentido. El hecho de que los monopolios puedan obtener márgenes de ganancias superiores al promedio (ganancias extraordinarias tecnológicas), que aseguran la alta tasa de auto-

que se basan estos "precios administrados" es la prevención de las fluctuaciones del mercado, vale decir, la planeación de proyectos durante las recesiones que las grandes compañías mismas (a diferencia de sus ideólogos) consideran inevitables. Así, Means ha calculado que los aumentos en los precios por encima de la media introducidos por la US Steel Corporation en los años cincuenta redujeron el "punto de compensación" (o sea la utilización mínima de la capacidad necesaria para pasar el umbral de la rentabilidad) a tal grado que en la segunda mitad de 1960 esta compañía, con una utilización de su capacidad de sólo el 47% (!) como resultado de la recesión, obtuvo casi la misma ganancia neta que obtuvo en el año de auge de 1953, cuando operaba al 98% de su capacidad.[55]

2] El incremento sustancial en la masa de valores de uso, que crece aun más rápidamente que la productividad del trabajo que lo sustenta, genera crecientes dificultades de realización en el capitalismo tardío. Éstas se expresan en un alza pronunciada de los costos de venta y del crédito a los consumidores. Bajo condiciones de capitalismo monopolista, mientras que no haya competencia extranjera significativa en la esfera del comercio al detalle, estos aumentos sustanciales en los costos de circulación (siempre dado un aumento adecuado en la cantidad de dinero) pueden ser descargados en los consumidores. A continuación mostramos una comparación del desarrollo de los precios al consumidor en el mercado doméstico y los precios de exportación (índice 100 = 1970 en cada caso), que muestra también cuáles clases capitalistas nacionales han incrementado exitosamente su participación como exportadores en el mercado mundial:[56]

	Precios al consumidor		*Precios de exportaciones*	
	1969	*1973*	*1969*	*1973*
Estados Unidos	94	123	95	124
Alemania occidental	93	119	98	104
Japón	93	124	95	107
Gran Bretaña	94	128	94	125

→

financiamiento necesario para la innovación tecnológica acelerada, constituye un solo complejo "estructural" junto con la política inflacionaria de creación de dinero que siguen los bancos o sistemas bancarios centrales. Simplemente forman dimensiones diferentes de la misma estructura específica del capitalismo tardío.

[55] Means, *Pricing Power and the Public Interest*, p. 148. Sobre una actuación semejante de los grandes monopolios químicos de Alemania Federal en los sesentas, véase Aike Blechschmidt, Gerhard Hoffmann, Reinhold von der Marwitz, *Das Zusammenwirken von Konzentration, Weltmarktentwicklung und Staatsintervention am Beispiel der BRD*, Lampertheim, 1974, p. 23.

[56] Sachverständigenrat, *Jahresgutachten 1974*, pp. 220-21; el informe de la OECD, *Inflation*, 1970, p. 22, proporciona datos semejantes sobre el periodo 1961-69.

→	*Precios al consumidor*		*Precios de exportaciones*	
	1969	*1973*	*1969*	*1973*
Francia	95	120	91	118
Italia	95	123	95	108 (1972)
Bélgica	96	118	95	99 (1972)
Países Bajos	96	126	96	107

3] Un mayor grado de monopolización permitirá aumentos marginalmente mayores de precios. En la esfera de los precios al por mayor, estos aumentos serán mayores en el sector I que en el sector II. A la inversa: el crecimiento relativo de la productividad del trabajo (baja de los valores de las mercancías y sus precios-oro) restringirá correspondientemente el alcance de los aumentos de los precios. Éstos serán así menores en aquellos sectores que, desde el comienzo de la época del capitalismo tardío, se han distinguido por un incremento particularmente rápido en la productividad (agricultura, química, electrónica), que en los sectores con un menor grado de mecanización (construcción y servicios).[57] Pero la estabilidad relativa de los precios en los sectores con una tasa de aumento en la productividad del trabajo más alta que la media es en sí misma, al igual que el aumento más rápido en los precios de los sectores cuya productividad del trabajo ha registrado un incremento más lento, una expresión de la inflación permanente.

Es claro, pues, que la inflación permanente de ninguna forma invalida la ley del valor. Esta ley simplemente opera ahora bajo condiciones particulares en las que el valor (poder de compra) del papel moneda, liberado de sus bases en el oro, disminuye constantemente. En tanto que la "inflación reptante" permanente no se convierte en "inflación galopante", la intensificación de la sobreproducción estructural puede perfectamente conducir a reducciones de precios en ciertos sectores; incluso una caída general en los precios al por mayor no puede ser excluida como posibilidad del futuro. El rápido aumento en los precios de las materias primas durante 1973-74 —que jugó un papel secundario en la aceleración de la inflación en aquel periodo— fue seguido por una baja considerable en esos precios de la recesión mundial.[58]

[57] De acuerdo con François Perroux ("Inflations importées et structures sectorielles", en F. Perroux, Jean Denizet y Henry Bourguinat, *Inflation, Dollar, Euro-dollar*, París, 1971, p. 108), según el país occidental de que se trate, del 70 al 90% de los aumentos de precios analizables de la década 1958-68 estuvieron originados en aumentos en el precio de los servicios y de la industria de la construcción.

[58] Esto es claro para Estados Unidos, cuyas importaciones dan cuenta de sólo el 5% de su PNB. Otros casos obvios son los de Japón, Canadá y Francia, cuyos

Aquí se plantean dos problemas interrelacionados que requieren una respuesta. ¿Es la hipertrofia del sector de los servicios (y, más allá de ella, la hipertrofia de todas las actividades no directamente creadoras de valor, es decir, aquellas del aparato estatal y la esfera de circulación) una causa de la inflación permanente? ¿Cuál es la diferencia entre nuestra explicación de la inflación permanente y la teoría cuantitativa convencional de Friedman o Rueff?

El análisis de la cuestión del efecto inflacionario del sector de los servicios (o de todos los gastos improductivos) se facilita por medio de un ejemplo aritmético. Supongamos que el producto anual del valor de una sociedad capitalista tiene la siguiente estructura:

$$\text{I: } 10\,000_c + 5\,000_v + 5\,000_p = 20\,000 \text{ medios de producción.}$$
$$\text{II: } 5\,000_c + 3\,000_v + 3\,000_p = 11\,000 \text{ medios de consumo.}$$

De las 5 000 unidades de plusvalía creadas en el sector I, 3 750 son acumuladas y 1 250 son consumidas improductivamente. En el sector II, 2 250 de las 3 000 unidades de plusvalía son acumuladas. Con una producción total de 11 000 medios de consumo, por lo tanto, 10 000 son generalmente consumidas (8 000 por los trabajadores y 2 000 por los capitalistas y sus servidores) y 1 000 son conservadas para ampliar la reproducción en el año siguiente (para el empleo de fuerza de trabajo adicional). Hay 5 000 medios de producción disponibles para la reproducción ampliada del capital constante.

Supongamos ahora que, además de estos dos sectores, existe un tercero —servicios— que surgió como tal en este año base y que ha vendido servicios por un precio total de 3 600 unidades de valor. Suponiendo que el sector de servicios no compra ninguna maquinaria, edificios, etcétera (una hipótesis introducida simplemente para simplificar el cálculo, pero que puede fácilmente cancelarse en virtud de un intercambio entre servicios y mercancías del sector I), el sistema está en equilibrio. En otras palabras, nada perturba la proporción entre el valor de las mercancías producidas y el poder de compra que se deriva de la producción para la realización de este valor —si 2 700 unidades de poder de compra de los consumidores son usadas para comprar servicios en vez de bienes de consumo, si 900 unidades de servicio son cambiadas entre los empleados en el sector de los servicios, y si los bienes de consumo que así se tornan disponibles son adquiridos por los empleados en el sector de los servicios y usados para reproducir su fuerza de trabajo.

El balance entre oferta y demanda adquiere ahora la siguiente forma:

precios promedio de importación aumentaron respectivamente, en 1973, en un 6%, un 12% y un 13% sobre sus niveles de 1970, mientras el costo de la vida aumentaba un 24%, un 16% y un 20% en comparación con 1970.

Oferta		*Demanda*
20 000 medios de producción	10 000	remplazo I_c
	5 000	remplazo II_c
	3 125	reproducción ampliada de I_c
	1 875	reproducción ampliada de II_c
11 000 medios de consumo	3 750	trabajadores sector I
	2 250	trabajadores sector II
	812.5	capitalistas sector I
	487.5	capitalistas sector II
	625	reservas para la reproducción ampliada de I.
	375	reservas para la reproducción ampliada de II.[59]
	2 700	empleados en el sector de los servicios.
3 600 servicios	1 250	obreros sector I
	750	obreros sector II
	437.5	capitalistas sector I
	262.5	capitalistas sector II
	900	servicios, los cuales son cambiados dentro de este sector.

La hipótesis aquí es que los trabajadores gastan el 25% de su salario real, y los capitalistas el 35% de la plusvalía improductivamente consumida, en servicios en vez de gastarlo en bienes de consumo, y que aquellos ocupados en el sector de los servicios de manera similar gastan el 25% de su salario real en servicios. ¿Qué es lo que significa, entonces, esta condición de equilibrio en términos económicos? Muestra que un sector sustancial de servicios no es necesariamente inflacionario en una economía capitalista, siempre y cuando el poder de compra de los empleados en este sector sea exactamente igual a la porción del poder de compra de los trabajadores productivos más la fracción de la plusvalía gastada improductivamente, que es intercambiada por servicios en vez de mercancías. Si la segunda parte de esta ecuación es descrita como el "ingreso de consumo" que ha surgido en la producción de las mercancías, y si presuponemos que el ingreso *per capita* de los emplea-

[59] Puesto que los servicios no se pueden "producir" para ser almacenados, la cantidad de bienes de consumo necesaria para la acumulación contiene tanto el valor de los bienes de consumo necesarios para emplear trabajadores "productivos" adicionales como el valor equivalente a esa parte del capital variable adicional que ha sido intercambiada por servicios.

dos en el sector de los servicios es igual al de los empleados en la producción, obtenemos la siguiente fórmula, que pese a ser una simplificación es importante para la *tendencia* histórica del capitalismo tardío. *El sistema puede permanecer en equilibrio con un amplio sector de servicios, esto es, puede evitar la inflación permanente, si la participación de los servicios en el gasto de consumo es igual a la participación de los empleados del sector de los servicios en la población trabajadora.* Para acercarnos más a la realidad, la segunda parte de la ecuación tendría que ser multiplicada por un coeficiente que expresara la relación del ingreso medio en el sector de los servicios con el ingreso medio en la esfera de la producción.

Mediante este rodeo, la noción de la "productividad del sector de los servicios" puede ser introducida al análisis (una aplicación estricta de la teoría del valor-trabajo, desde luego, excluye cualquier uso de semejante noción sin que la misma esté entre comillas, ya que, como hemos mostrado en el capítulo XII, el sector de los servicios no es más "productivo" en el sentido real de la palabra —es decir, creador de valor y productor de plusvalía— que la esfera de la circulación).[60] Si la ecuación es invalidada por una hipertrofia del sector de los servicios y si la participación de los empleados de este sector en la población trabajadora total, multiplicado por un coeficiente de ingreso de 1.1, es de aproximadamente 50, mientras que la participación de los servicios en el gasto de los consumidores llega sólo a 40, quedará un ingreso excedente en el sector de los servicios, lo cual, o conducirá a un incremento del precio de mercado de los bienes de consumo (si es gastado exclusivamente en tales bienes) o tendrá un efecto inflacionario en la economía en su conjunto porque una parte de este ingreso también tratará de adquirir medios de producción. *Bajo estas condiciones particulares los efectos de una hipertrofia del sector de los servicios son, por lo tanto, inflacionarios.*[61] Esto es tan sólo un caso especial de una

[60] "La creciente importancia de las industrias de servicio representa un gran cambio estructural en la economía. Es un sector en el que la productividad aumenta menos rápidamente porque es difícil automatizarlo y en el que se empleará más inversión de capital y fuerza de trabajo [...] para dar por resultado servicios no duraderos, subjetivos, pocos de los cuales figurarán en los índices del costo de la vida." Charles Levinson, op. cit., p. 28. Según el informe de la OECD, *Inflation,* la tasa media anual de los aumentos de precios en el sector de los servicios para el periodo 1958-68 fue dos veces más alta que para los productos industriales en Estados Unidos, Alemania Federal, Gran Bretaña, Francia e Italia.

[61] La misma regla se aplicaría, *mutatis mutandis,* al modo como se cubren los gastos improductivos, como los armamentos, mediante los impuestos. El grado en que esta regla sirve para entender la inflación permanente en el capitalismo tardío puede medirse por el hecho de que el número de obreros y empleados que trabajan en la esfera de los servicios (excepto transportes, las comunicaciones y los servicios de agua, gas, electricidad, etcétera) en Estados Unidos aumentó entre 1950 y 1970 del 50.3% al 60.6% del total de asalariados, mientras que la participación de los servicios en el consumo promedio de los ciudadanos norteamericanos sólo aumentó del 32.7% al 42.6% en el mismo periodo. (Esto incluye el gas, el agua, y la electricidad, etcétera, sin estos bienes, la cifra sería aproximadamente de 29.5% a 38.5%.)

regla más general, a saber, que cualquier desequilibrio sectorial en el capitalismo tardío tiene efectos inflacionarios si el incremento en el volumen de dinero aminora o frena el ajuste rápido en la distribución de los recursos económicos (cantidades de trabajo gastado) de sectores específicos a un patrón alterado de demanda monetariamente efectiva.[62]

¿Es nuestra explicación de la inflación permanente característica del capitalismo tardío, idéntica o similar a las versiones contemporáneas de la teoría cuantitativa del dinero? No se puede negar que existe cierta similitud; pero ésta ya está presente en la teoría monetaria de Marx, cuando se le aplica al papel moneda. En la *Crítica de la economía política*[63] leemos:

> La cantidad de billetes de papel está, pues, determinada por la cantidad de dinero de oro que representan en la circulación, y como son signos de valor porque lo representan, el suyo queda determinado sencillamente por su *cantidad*. Así como la cantidad de oro circulante depende de los precios de las mercancías, el valor de los billetes de papel que circulan depende inversa y exclusivamente de su propia cantidad.
>
> La intervención del Estado que emite el papel moneda de curso forzoso —y no consideramos más que esta clase de papel moneda—, parece que anula la ley económica. El Estado, que en precio monetario daba solamente un nombre de pila a un peso de oro determinado, y en la acuñación no hacía más que marcar el oro con su señal, parece que ahora, por la magia de su sello, metamorfosea el papel en oro. Puesto que los billetes de papel tienen curso forzoso, nadie puede impedir al Estado que lance a la circulación el número de billetes que requiera e imprima en ellos nombres cualesquiera de moneda, [...] Resulta imposible retirar los billetes de la circulación una vez arrastrados por ella,

En otros países imperialistas importantes, la fracción de civiles ganancios amente empleados en el sector de servicio aumentó entre 1950 y 1970 de 33.2% a 46.6% en Japón, de 42% a 50.6% en Inglaterra y de 32.5% a 40.7% en Alemania Federal.

[62] Perroux, op. cit., p. 117ss. En relación con esto véase la interesante tesis propuesta por Schultze de que los aumentos de precios en ciertos sectores como respuesta a un cambio en la demanda no van acompañados de reducciones de precios en otros sectores marcados por un descenso relativo de la demanda, debido a las condiciones monopólicas: Charles C. Schultze, *Recent Inflation in the United States*, Comité Económico Conjunto del Congreso de Estados Unidos, estudio 1, Washington, 1959. Esto podría aplicarse, hasta cierto punto, a los aumentos de precios superiores al promedio de la esfera de servicios. Aunque no podemos discutir aquí más ampliamente el problema de la inflación permanente en los países semicoloniales, un determinante importante de esa inflación es el aumento ininterrumpido en los precios de importación monopólicos. Véase al respecto Héctor Malavé Mata, *Dialéctica de la inflación*, Venezuela, 1972 (con una extensa bibliografía), que registra, entre otras cosas, que entre 1956 y 1970 el índice de precios para los bienes locales de Venezuela aumentó en sólo un 19.4% mientras que el de los productos importados aumentó en un 62.1% (p. 279). Sobre el mismo tema, más generalmente, véase Aníbal Pinto, *Inflación: raíces estructurales*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

[63] C. Marx. *Contribución a la crítica* ..., cit., pp. 141-42 (subrayados nuestros).

puesto que las fronteras nacionales detienen sus cursos y porque *fuera* de la circulación pierden todo valor: el valor de uso y el de cambio. Suprimida su existencia funcional, se transforman en miserables trozos de papel. Sin embargo, este poder del Estado no es más que pura apariencia. Le es factible lanzar a la circulación la cantidad que quiera de billetes de papel con nombres cualesquiera de moneda, pero su intervención cesa en ese acto mecánico. Absorbido por la circulación, el signo de valor o el papel moneda sufre sus leyes inmanentes.

Si la suma de oro requerida por la circulación de mercancías fuese de 14 millones de libras esterlinas y el Estado lanzase a la circulación 210 millones de billetes llevando cada uno el nombre de 1 libra esterlina, estos 210 millones quedarían transformados en representantes de oro por el importe de 14 millones de libras esterlinas. Lo mismo sucedería si el Estado hubiese representado con billetes de 1 libra esterlina a un metal de un valor 15 veces menor o a una parte de peso de oro 15 veces más pequeña. Solamente hubiera cambiado el nombre del patrón de precios, que, naturalmente es convencional, fuera porque hubiera tenido lugar directamente por el cambio de ley de la moneda, fuera indirectamente, por la multiplicación de los billetes en la proporción exigida por un nuevo patrón más bajo. Como el nombre libra esterlina indicaría en lo sucesivo un quantum de oro 15 veces menor, todos los precios de las mercancías se elevarían 15 veces.[64]

La distinción fundamental entre la teoría monetaria de Marx aplicada al papel moneda, y la teoría cuantitativa del dinero clásica o moderna[65] es que mientras Marx atribuye un cierto grado de autonomía a la esfera de la circulación, para él la magnitud básica es la esfera de producción o la necesidad objetiva de medios de pago y de cambio determinados por la ley del valor, y cualquier aumento en la cantidad de dinero puede determinar una pérdida en el valor de la unidad monetaria *sólo en comparación con esta magnitud.*

Esto tiene dos implicaciones cruciales. Primero, la cantidad de dinero socialmente necesaria no es fija, sino que fluctúa durante el ciclo industrial.

[64] Además de esta diferencia fundamental, hay otras secundarias, por ejemplo, el axioma de la estabilidad de la velocidad de la circulación del dinero, que debe ser rechazado desde un punto de vista marxista. Sin embargo, si esta velocidad se considera como una magnitud variable más bien constante, entonces la cantidad de dinero deja de ser la única variable de la famosa fórmula de Fischer $\frac{M.V}{T} = P$, y esa fórmula, con dos variables, sólo expresa una tautología aritmética. Las versiones más refinadas de la teoría de la cantidad, como las de la Escuela de Chicago, han descartado esta tesis de la velocidad constante de la circulación del dinero. Véase por ejemplo Milton Friedman, op. cit., p. 51ss.

[65] La Escuela de Chicago proclamaba confiadamente lo contrario hasta hace muy poco: Milton Friedman, op. cit., p. 235. Todo el ensayo de Friedman, "Money and Business Cycles", ibid., pp. 189-235, está dedicado a este tema.

Es mucho mayor en tiempos de perturbaciones en la circulación que en tiempos en que la circulación es animada, debido al aumento en los pagos inmediatos a realizar. En tales momentos, incluso un incremento bastante sustancial en la cantidad de dinero no tiene que conducir necesariamente a un aumento en los precios. Segundo, la actividad del capital productivo, esto es, la tasa de ganancia real y la esperada, y no la cantidad de dinero, es el determinante principal del ciclo comercial. Esto significa que aun una masa adicional de dinero en tiempos de recesión o depresión no estimula automáticamente la producción, el empleo y especialmente las inversiones, como Friedman y su escuela concluyeron para su propio perjuicio (y del capital norteamericano) en la primera mitad de 1971, cuando la producción y el empleo continuaron estancándose a pesar de un incremento del 6% en la cantidad de dinero.[66] El mismo fenómeno ocurrió en Gran Bretaña en 1971-72, cuando la eliminación de las restricciones sobre el crédito al sector privado por el gobierno de Heath no condujo de ningún modo a un incremento en las inversiones productivas. A mediados de noviembre de 1971, la suma total de los créditos bancarios a la industria manufacturera se mantuvo al mismo nivel que la media para 1970, lo que, tomando en cuenta la inflación de precios, fue equivalente a una baja significativa en el "crédito real" (el poder de compra de esta suma). Estos ejemplos muestran claramente que es erróneo ver la causa principal de la inflación permanente en la *capacidad* de los bancos para conceder una expansión del dinero crediticio. La principal fuerza impulsora viene de las grandes compañías y su capacidad para usar la expansión del dinero crediticio para obtener, a corto plazo, el volumen de dinero adecuado para sus proyectos de acumulación y realización. El papel desempeñado por la inflación permanente del capitalismo tardío al encubrir la baja de los valores de las mercancías, facilitar la acumulación de capital, disfrazar el aumento en la tasa de plusvalía y resolver temporalmente las dificultades de la realización mediante su extensión del crédito, topa en última instancia con límites infranqueables. La inflación reptante deja entonces de ser funcional o se convierte en inflación galopante. Analizaremos estos límites en el próximo capítulo en el contexto de las formas específicas del ciclo industrial en el capitalismo tardío.

[66] Todavía más primitivas son las ideas de Jacques Rueff, quien aún cree en la autorregulación del patrón oro: "Éste es un mecanismo absoluto e irresistible, puesto que sólo deja de funcionar cuando ha alcanzado su efecto necesario". *L'Age de l'inflation*, París, 1967, p. 54. La pretensión de que en la era del patrón oro las crisis económicas eran sólo de corta duración, es refutada entre otras cosas por la larga depresión de 1873-93.

CAPÍTULO XIV

EL CICLO INDUSTRIAL EN EL CAPITALISMO TARDÍO

Es bien sabido que desde que la gran industria capitalista logró la dominación del mercado mundial, su desarrollo ha asumido un carácter cíclico peculiar únicamente a este modo de producción, con fases sucesivas de recesión, ascenso, "auge", sobrecalentamiento, crisis, depresión, etcétera.[1] Aunque Marx no dejó ninguna teoría acabada del ciclo industrial y las crisis de sobreproducción,[2] es posible derivar el esquema general de dicha teoría a partir de sus escritos más importantes.[3] Ya hemos citado en el capítulo I el párrafo en el que Marx rechaza explícitamente cualquier explicación *monocausal* de las crisis, insistiendo en que tales crisis son una combinación de *todas* las contradicciones del modo de producción capitalista. En este sentido, el movimiento cíclico de la producción capitalista indudablemente encuentra su más clara expresión en el movimiento cíclico de la tasa media de ganancia, que, después de todo, resume el desarrollo contradictorio de todos los momentos del proceso de producción y reproducción.

Un ascenso económico es posible sólo con una tasa de ganancia creciente, la cual a su vez crea las condiciones para una nueva extensión del mercado y una acentuación del ascenso. En cierto punto de este desarrollo, sin embargo, la composición orgánica incrementada del capital y el límite al número de mercancías que pueden ser vendidas a los "consumidores finales" deberán hacer bajar la tasa de ganancia y además inducir a una contracción relativa del mercado. Estas contradicciones convergen en una crisis de sobreproducción. La tasa de ganancia decreciente conduce a una reducción de las inversiones que convierte la tendencia a la baja en una depresión. La desvalorización del capital y la racionalización y el desempleo crecientes (que elevan la tasa de plusvalía) hacen posible que la tasa de ganancia se eleve una vez más. El descenso en la producción y el agotamiento de las existencias permiten una nueva expansión del mercado, que se combina con

[1] Hemos realizado un análisis y una explicación específicos del ciclo económico capitalista en el capítulo XI de nuestro *Tratado de economía marxista,* cit., t. I, p. 319, y no deseamos repetir lo que dijimos allí.

[2] La razón de esto es que su análisis de la sobreproducción debía quedar incluido, de acuerdo con el plan original de *El Capital,* en la parte sexta, no escrita, sobre la competencia y el mercado mundial. Hay diversas indicaciones de que aun al escribir el tercer tomo de *El Capital,* Marx se apegaba todavía a este plan: véanse pp. 262-63, 325.

[3] Los pasajes más importantes a este respecto son *Teorías sobre la plusvalía,* cit., t. II, pp. 422-57; *El Capital,* cit., t. II, pp. 92-93, 222-25, 516-18, 480-82; *El Capital,* t. III, pp. 240-63, 351-52, 435-36, 448-55.

la recuperación de la tasa de ganancia para reestimular las inversiones empresariales, y en consecuencia un ascenso de la producción.

El movimiento cíclico de la tasa de ganancia está, sin lugar a dudas, ligado al *desarrollo desigual* de los diversos elementos que intervienen en el proceso global de producción y reproducción. En un ascenso, la tasa de ganancia crece más rápidamente en el sector I que en el sector II, causando así un drenaje de capital hacia el primero, un incremento sustancial en la actividad inversora y por consiguiente un auge. A la inversa: en tanto que la sobreproducción (o sobrecapacidad) aparece primero en el sector II antes de hacerse manifiesta en el sector I, revestirá formas más crudas en el sector I que en el sector II. La reestimulación de la producción durante la depresión que sigue al colapso, procede, pues, principalmente del sector II, donde la tasa de ganancia desciende menos que en el sector I.

El hecho de que el sector I se desarrolla más poderosamente que el sector II es tan sólo una expresión social global de un incremento en la composición orgánica del capital. A la inversa, el hecho de que la producción del sector I declina más rápidamente que la del sector II durante las recesiones, es en última instancia una expresión de la caída de la tasa de ganancial y de desvalorización del capital. Sería superfluo abundar aquí en este desarrollo desigual entre los diferentes componentes del capital total y cada una de sus partes de valor. *Lo importante es que este desarrollo desigual —desproporcionalidad— no se debe meramente a la anarquía de la producción y a la ausencia de acuerdos entre los capitalistas, como supusieron Hilferding y Bujarin,*[4] *sino que está enraizado en las leyes inherentes del desarrollo y las contradicciones del modo de producción capitalista.* Se deriva, entre otras cosas, del antagonismo entre el valor de uso y el valor de cambio, de la imposibilidad de incrementar el consumo de los "consumidores finales" en la misma proporción que la capacidad de producción social sin una reducción sustancial en la tasa de ganancia,[5] y de la imposibilidad de eliminar toda la competencia capitalista —en otras palabras, de frenar las inversiones al primer signo de sobrecapacidad, ya que las

[4] Recordemos el famoso pasaje del tercer tomo de *El Capital*: "La razón última de toda verdadera crisis es siempre la pobreza y la capacidad restringida de consumo de las masas, con las que contrasta la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuviese más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad". C. Marx, *El Capital*, cit., t. II, p. 455.

[5] También del antagonismo entre la ampliación de la producción y la valorización del capital: "La contradicción, expresada en términos muy generales, consiste en que, de una parte, el régimen capitalista de producción tiende al desarrollo absoluto de las fuerzas productivas, prescindiendo del valor y de la plusvalía implícita en él y prescindiendo también de las condiciones sociales dentro de las que se desenvuelve la producción capitalista, mientras que, por otra parte, tiene como objetivo la conservación del valor-capital existente y su valorización hasta el máximo [es decir, la incrementación constantemente acelerada que este valor. Su carácter específico versa sobre el valor-capital existente como medio para la mayor valorización posible de este valor]". C. Marx, *El Capital*, cit., t. III, p. 247.

firmas con liderazgo tecnológico continúan buscando ganancias extraordinarias y mayores participaciones del mercado. Para eliminar el movimiento cíclico de la producción tendría que haber no sólo un crecimiento estable, y por ende una tasa estable de inversiones —en otras palabras, no sólo un cártel general, sino también un cártel general asegurado para todo el tiempo, lo que significaría la abolición de la propiedad privada y de cualquier independencia no tanto en la actividad de acumulación como en la inversión—, sino también un ajuste completo de la distribución del poder de compra de cada consumidor individual a la dinámica de producción y valor de cada producto individual. Tales condiciones conllevan la abolición misma del capitalismo y de la producción de mercancías.[6]

En tanto que el capitalismo exista, la producción continuará sometida a un patrón cíclico. Es fácil demostrar empíricamente que éste sigue siendo el caso en el capitalismo tardío. Las recesiones de la economía norteamericana en 1949, 1953, 1957, 1960 y 1969-71 y la de 1972, son bien conocidas. Desde el final de la segunda guerra mundial, contracciones similares han ocurrido en todos los países imperialistas. Por mucho tiempo se creyó que Alemania occidental era una excepción,[7] pero la recesión de 1966-67 aportó una impresionante prueba en contrario; en el invierno de

[6] En los *Elementos*..., cit., Marx deja claro que la regulación general de la economía, no basada en la propiedad social y el trabajo social, representaría un tipo de "despotismo", pero ya no sería producción capitalista de mercancías: "El banco sería por lo tanto el comprador y el vendedor universal [...] Un segundo atributo del banco sería necesariamente el de fijar de manera auténtica el valor de cambio de todas las mercancías, o sea el tiempo de trabajo materializado en ellas. Pero sus funciones no podrían terminar aquí. Debería fijar el tiempo de trabajo en el que pueden ser producidas las mercancías, con los instrumentos medios de la industria; fijar el tiempo en que ellas deben ser producidas. Pero esto tampoco sería suficiente. Al banco le correspondería no sólo la tarea de fijar el tiempo en que debe ser producida una cierta cantidad de productos, y de poner a los productores en condiciones tales que su trabajo sea igualmente productivo [y por lo tanto efectuar una distribución equilibrada y ordenada de los instrumentos de trabajo], sino también la de fijar la cantidad de tiempo de trabajo que debe ser aplicada a las distintas ramas de la producción [...] Y esto no es todo. El cambio más importante no es el de las mercancías, es el del trabajo por las mercancías [...] Los trabajadores no venderían al banco su trabajo sino que recibirían el valor de cambio de todo el producto de su trabajo, etcétera. El banco sería entonces, además del comprador y vendedor universal también el productor universal. En realidad, sería o bien el gobierno despótico de la producción y el administrador de la distribución, o bien sólo un board [consejo; junta] que llevaría los libros y la contabilidad de la sociedad trabajadora colectiva". C. Marx, *Elementos*..., cit., t. 1, pp. 82-83.

[7] En realidad, hubo varias fluctuaciones coyunturales incluso antes de la recesión de 1966-67 en Alemania (con una cima cíclica en los años 1957 y 1960 y una sima cíclica en los años 1959 y 1963). Pero antes de la recesión de 1966-67, estas oscilaciones encontraron expresión en variaciones de la tasa de crecimiento más bien que en una declinación absoluta de la producción. Sin embargo, debe recordarse que en la "sima cíclica" de 1962-63 hubo una caída absoluta en la producción de la industria de máquinas-herramientas y el volumen total de las inversiones industriales también descendió por primera vez desde el final de la guerra.

1971-72 se produjo una segunda recesión y en 1974-75 una tercera. Ello no obstante, los ciclos económicos han asumido un carácter específico en cada fase del modo de producción capitalista. Las crisis económicas de 1920, 1929 y 1938 exhiben muchos rasgos diferentes de los de las crisis de la época anterior a la primera guerra mundial, debido en no poca medida a que la expansión geográfica del capitalismo había terminado con la incorporación de China al mercado mundial, mientras que la victoriosa revolución rusa había contribuido a su disminución. En la misma forma, es necesario examinar las características específicas del ciclo de producción en el capitalismo tardío.

La tesis postulada por el marxista húngaro Janossy en el sentido de que existe una tasa media de ganancia a largo plazo que sólo puede ser perturbada por la destrucción que genera la guerra (lo cual origina el consiguiente periodo de "reconstrucción" con una tasa de crecimiento superior a la media) no es de ninguna manera satisfactoria.[8] Aparte de que las tasas de crecimiento superiores a la media registradas en Alemania occidental y Japón durante la década de los sesenta difícilmente pueden explicarse por la destrucción producida por la segunda guerra mundial, persiste la realidad fundamental de una tasa de crecimiento acelerada de la economía norteamericana en los mismos años sesenta, la cual, naturalmente, nada tiene que ver con ningún tipo de "reconstrucción".

En el transcurso de nuestro análisis hemos señalado particularmente dos factores decisivos que, en nuestra opinión, explican la "onda larga de tonalidad expansiva" de 1940 (45)-66. En primer lugar, las derrotas históricas de la clase obrera permitieron al fascismo y la guerra elevar la tasa de plusvalía. En segundo lugar, el incremento resultante en la acumulación de capital (actividad inversora), junto con un ritmo acelerado de innovaciones tecnológicas y un reducido tiempo de rotación del capital fijo, condujeron, en la tercera revolución tecnológica, a una expansión a largo plazo del mercado para la reproducción ampliada del capital en escala internacional, a despecho de su limitación geográfica.

¿Cómo se vincula la inflación permanente con esta "onda larga de tonalidad expansiva"? ¿En qué grado ayuda al capitalismo avanzado a mitigar los efectos de sus contradicciones internas? ¿Puede hacer tal cosa durante un tiempo ilimitado? El dinero, como equivalente universal de los valores de las mercancías, es el contravalor de cantidades de trabajo socialmente necesario. Al mismo tiempo, por lo tanto, constituye una demanda sobre una fracción de los recursos laborales globales, presentes o futuros, de la sociedad.[9] En el contexto de la teoría del valor trabajo, esta definición del dinero muestra inmediatamente que una devaluación del dinero (es decir, un incremento de los símbolos monetarios correspondientes a una cantidad dada de trabajo) no puede tener ninguna influencia directa en la suma

[8] Janossy, op. cit., p. 16ss.
[9] Jourdain y Valier, "L'échec des explications bourgeoises de l'inflation", p. 40.

total de cantidades de trabajo a distribuir; sólo puede determinar su *redistribución*. No es posible distribuir más cantidades de trabajo que las que hay para distribuir. Sin embargo, dado que una crisis de sobreproducción se caracteriza precisamente por el hecho de que importantes fuerzas productivas (fuerza de trabajo y máquinas) permanecen inactivas, la creación inflacionaria de dinero puede bajo ciertas condiciones estimular la acumulación de capital *si ello conduce a un aumento en la producción, a saber, en la producción de plusvalía*. De esta manera puede también conducir a un crecimiento en la masa de las cantidades de trabajo a distribuir.[10] Bajo condiciones capitalistas, esto ocurrirá sólo si promueve un incremento en la tasa de ganancia —en otras palabras, si reduce la participación de los salarios en el ingreso nacional. Keynes, más inteligente y cínico que sus discípulos "reformistas", fue muy franco a este respecto.

Debido a que la devaluación monetaria y el crédito pueden, hasta cierto punto, ocultar este estado de cosas mediante un aumento ininterrumpido en los precios (que bien puede corresponder a una reducción en los valores), se hace necesario indagar la relación entre la inflación, la tasa de ganancia, el salario real de los asalariados y la acumulación de capital. Como hemos visto en el capítulo anterior, una de las principales funciones de la inflación permanente es que facilita a las grandes compañías los medios para acelerar la acumulación de su capital. Esto implica una conversión de capital ocioso en capital productivo en la medida en que el capital monetario prestado de los depósitos existentes en los bancos. Viene a ser una conversión de dinero crediticio en capital monetario tan pronto como el volumen de sobregiros exceda al de los depósitos autónomamente constituidos.[11] La discusión acerca de si este dinero crediticio representa capital monetario "puro", dinero crediticio o "capital ficticio", parece un tanto bizantina: es en realidad capital monetario adelantado y (con la tasa de inflación) parcialmente devaluado. Mientras este capital monetario sea utilizado para comprar fuerza de trabajo y medios de producción, y se convierta por consiguiente en capital productivo, tendrá lugar un incremento real en la producción de valor y plusvalía —en otras palabras, un enriquecimiento real de la sociedad capitalista.

Anteriormente concluimos que la producción de armamentos —como producción de mercancías— puede elevar la masa de plusvalía si el capital

[10] Mattick se equivoca, por tanto, cuando en su por lo demás justificada crítica de *El capital monopolista* de Baran y Sweezy, excluye la posibilidad de que la acumulación de capital pueda ser estimulada por la creación estatal de dinero —fenómeno que reduce a un mero problema de distribución— al confinar la intervención del gobierno [en los] "productos finales no vendibles". Paul Mattick, "Marxismo y capital monopolista", en *Crítica de los neomarxistas*. Ed. Península, Barcelona, 1977. p. 155.

[11] En los párrafos insertados por Engels en su propia edición del tercer tomo de *El Capital*, define los sobregiros (es decir, la creación de dinero bancario) en varias ocasiones: *El Capital*, cit., t. III, pp. 311, 437-41.

ocioso se convierte en capital productor de plusvalía; lo mismo es válido *a fortiori*, desde luego, para el capital ocioso convertido a la producción no de armas sino de valores de uso que entran en el proceso de reproducción. La ilusión de que la inflación reptante sólo puede conducir a una redistribución de la suma de salarios y precios *existente* nace una vez que se supone tácitamente que la fuerza de trabajo y los medios de producción están siendo plenamente utilizados y que el capital social total se convierte en capital que obtiene la ganancia media. Si desechamos esta hipótesis antihistórica —que no corresponde a la situación del capitalismo mundial ni en 1930-40 ni después de 1945-48— el misterio se resuelve fácilmente.

Supongamos una producción social anual con la siguiente estructura de valor:

$$\text{I:} \quad 10\,000_c + 5\,000_v + 5\,000_p = 20\,000 \text{ medios de producción.}$$
$$\text{II:} \quad 8\,000_c + 4\,000_v + 4\,000_p = 16\,000 \text{ medios de consumo.}$$

Estamos en una recesión. Cantidades esenciales de maquinaria y materias primas no se usan y el desempleo se ha generalizado en la clase obrera. El Estado (o el sistema bancario) inyecta ahora 4 500 unidades de papel moneda en la circulación mediante la concesión de crédito a consumidores y empresas.[12] Por alguna razón que no es necesario especificar aquí (por ejemplo, las existencias de bienes de consumo se han agotado durante el prolongado transcurso de la crisis), esto conduce inicialmente a un aumento en el precio de los medios de consumo. El resultado es una reducción, digamos, del 15% en el salario real de los trabajadores (si las mercancías valoradas en 36 000 unidades de valor confrontaron 40 500 unidades de papel moneda, ocurre una devaluación del 12.5% de la unidad media de papel moneda. Naturalmente, sin embargo, esto no significa que todos los precios de mercancías en el papel moneda devaluado se eleven en el mismo tanto por ciento). En consecuencia ocurre un aumento en la tasa de plusvalía y en la tasa de ganancia, mismo que induce al capital a invertir cantidades adicionales de dinero (cantidades de capital monetario) que se están acumulando en sus manos; en otras palabras, induce al capital a utilizar sus capitales monetarios adicionales para poner en movimiento máquinas ociosas y para comprar fuerza de trabajo desempleada. Si los trabajadores logran ahora, gracias al mayor nivel de empleo, compensar la pérdida en el poder de compra de sus salarios, y si las 4 500 unidades adicionales de capital monetario son distribuidas en la misma proporción que el capital productivo original, entonces, después de cierto tiempo,[13] aparecerá un valor pro-

[12] O distribuye papel moneda producido por un *financiamiento deficitario*, inflacionario, a los desempleados. El mecanismo *técnico* para la creación de dinero adicional carece de importancia.

[13] Para no complicar indebidamente los cálculos, hemos evitado deliberadamente insertar fases intermedias aquí: por ejemplo, una segunda parte, en que una cierta

ducto con la siguiente estructura:

I: $11\,667_c + 5\,833_v + 5\,833_p = 23\,333$ medios de producción.
II: $9\,333_c + 4\,677_v + 3\,677_p = 18\,677$ medios de consumo.

Lo que ha ocurrido desde la situación inicial, por lo tanto, no es una redistribución sino una expansión del valor producto (y de la plusvalía), que fue simplemente puesto en movimiento por la creación de dinero adicional. La dificultad existente al término de esta expansión sería, pues, la misma que en el momento de la recesión, sólo que en un nivel superior. Allí donde hay disponibles fuerzas productivas de reserva, la creación inflacionaria de dinero desempeña la misma función que el sistema crediticio en su conjunto. Permite que el desarrollo de las fuerzas productivas sobrepase los límites de la propiedad privada, al tiempo que reproduce simultáneamente las contradicciones inherentes entre las dos en escala ampliada, *pero sólo después de un cierto periodo de tiempo*:

> Si el sistema de crédito aparece como la palanca principal de la superproducción y del exceso de especulación en el comercio, es, pura y simplemente, porque el proceso de reproducción, que es por su propia naturaleza un proceso elástico, se ve forzado aquí hasta el máximo, y se ve forzado porque una gran parte del capital social es invertido por quienes no son sus propietarios, los cuales lo manejan, naturalmente, con mayor desembarazo que los propietarios, ya que éstos, cuando actúan personalmente, tantean de un modo meticuloso los límites y las posibilidades de su capital privado. No hace más que destacarse así el hecho de que la valorización del capital basada en el carácter antagónico de la producción capitalista sólo consiente hasta cierto punto su libre y efectivo desarrollo, pues en realidad constituye una traba y un límite inmanentes de la producción, que el sistema de crédito se encarga de romper constantemente. Por consiguiente, el crédito acelera el desarrollo material de las fuerzas productivas y la instauración del mercado mundial, bases de la nueva forma de producción, que es misión histórica del régimen de producción capitalista implantar hasta un cierto nivel. El crédito acelera al mismo tiempo las explosiones violentas de esta contradicción, que son las crisis, y con ellas los elementos para la disolución del régimen de pro-

fracción, digamos el 50%, de la plusvalía producida en la primera fase —ahora aumentada mediante la redistribución de los ingresos en la esfera de la circulación— se acumula, y por tanto se caracteriza por una tasa de plusvalía mayor de 100%; en una tercera fase, en que la aparición de nuevas mercancías en el mercado suspende la devaluación del papel moneda y coincide con el restablecimiento de la tasa original de plusvalía como resultado de la lucha de la clase trabajadora, de modo que se nos conduce así a una cuarta fase que es la equivalente a la posición inicial en una escala mayor.

ducción vigente.[14]

Hemos subrayado que el desarrollo del crédito basado en sobregiros a las empresas capitalistas representa la fuente más importante de la creación inflacionaria de dinero y, por consiguiente, la fuente más importante de la inflación permanente en sí. Esto conlleva un cambio en la forma principal del "crédito de producción".[15] Mientras que en la época del imperialismo clásico tomó la forma de acciones vendidas en el mercado de capital e intermediadas o compradas por los bancos, en la reciente "onda larga de tonalidad expansiva" fue principalmente crédito basado en sobregiros. La inflación permanente aseguró a las grandes compañías los medios de autofinanciamiento a través de "precios administrados", proporcionándoles dinero bancario en abundancia. Esto, en consecuencia, alteró temporalmente la relación entre estas grandes compañías y el capital bancario en por lo menos algunos de los países imperialistas decisivos (Estados Unidos, Japón, Italia, Francia). El explosivo incremento en las tasas de ganancia y ganancia extraordinaria, en las que hemos visto el principal estímulo para la "onda larga de tonalidad expansiva", no fue causado por la inflación permanente, aunque sí fue mediado y prolongado por ella. Conceptualmente, el papel de la creación inflacionaria de dinero en la mitigación de las crisis debe ser separado en dos procesos distintos: por un lado, la posibilidad de utilizarlo para frenar el carácter acumulativo de una crisis de sobreproducción a un cierto nivel; por el otro, la posibilidad de limitar la caída vertical en el volumen de inversiones privadas por medio de contratos estatales.

Si el Estado no interviene en absoluto en la economía, el descenso en la demanda monetariamente efectiva será más que proporcional al descenso en el empleo. Una tasa de desempleo de 6% o 10% significará entonces una reducción en la venta de bienes de consumo en el mismo tanto por ciento,[16] lo que conducirá, a su vez, a la disminución de la producción en

[14] C. Marx, *El Capital*, cit., t. III, p. 419.

[15] Sobre la diferencia entre circulación y crédito de producción, véase Hilferding. *El capital financiero*, cit., pp. 85-87. Hilferding llamaba al crédito de producción "crédito bancario" y "crédito de capital". Creemos que la fórmula "crédito de producción" es menos ambigua y por ello la hemos empleado en nuestro *Tratado de economía marxista*. También se empleará "crédito empresarial" para expresar esto. Renner distinguía entre "crédito de compañía" que daba a las firmas capital circulante adicional, y "crédito de inversión" que les daba capital fijo adicional (op. cit., pp. 228-32). Aunque esta distinción era válida para el imperialismo clásico, pierde su fuerza cuando la expansión del crédito de sobregiro permite continuamente a los grandes monopolios transformar los préstamos a corto plazo en préstamos a mediano o incluso a largo plazo, disfrazados.

[16] Naturalmente, esto no significa que hay una declinación uniforme en la venta de todos los bienes de consumo. Puesto que el gasto en alimentos básicos, renta, etcétera, difícilmente puede reducirse, cualquier descenso del ingreso nominal de los asalariados conduce a una caída desproporcionadamente grande en las ventas de bienes de consumo duraderos. Éstos introducen en el gasto de consumo un ele-

el sector II, a la disminución de los pedidos del sector II al sector I, y a los consiguientes despidos en el sector I, asumiendo así el carácter acumulativo de una avalancha. Si, no obstante, el Estado distribuye ingresos adicionales a los desempleados por medio de la inflación en un orden —digamos— del 60% del salario medio de los trabajadores, entonces una tasa de desempleo del 6% causará sólo un descenso del 2.4% en la demanda monetariamente efectiva de bienes de consumo, y una tasa de desempleo del 10% producirá un descenso de sólo 4%. La baja en la producción del sector II será así mucho menor que lo que era en el ciclo "clásico",[17] y por consiguiente también la baja en los pedidos del sector II al sector I. El proceso acumulativo de las crisis clásicas de sobreproducción se habrá, por tanto, restringido.

El efecto de la creación de ingresos adicionales en la compra de medios de consumo en tiempos de sobreproducción y recesión es más o menos automático, pero lo mismo no es de ningún modo cierto respecto al efecto del incremento de las inversiones estatales en la venta de los medios de producción.

Si un descenso del 5% en la producción de bienes de consumo tiene como resultado una caída del 20% en los pedidos de medios de producción, entonces un incremento en los contratos estatales no conducirá automáticamente a un aumento en las inversiones privadas. Estas inversiones han sido restringidas no sólo como resultado de una caída en los pedidos y ventas del sector I, sino también y sobre todo a causa de la tasa descendente de ganancia y la existencia de una sobrecapacidad. La creciente contratación por parte del Estado en ciertas ramas industriales de este sector no atraerán necesariamente a éstas a una nueva onda de inversiones. Lo mismo es cierto también para el estancamiento más limitado en las ventas del sector II. El único efecto de la creación inflacionaria de dinero crediticio es frenar el *descenso* de las ventas en el sector II. Frenar un descenso en las ventas, sin embargo, no es de ninguna manera lo mismo que ampliar las ventas. El sector II sólo procuraría aumentar su capacidad productiva —en otras palabras, hacer pedidos a las ramas del sector I que producen capital fijo— si ello puede apoyarse en una expansión de las ventas. El incremento en las inversiones del Estado no puede, pues, detener el descenso en la producción del sector I tan efectivamente como en el sector II. Los efectos diferenciales de la creación inflacionaria de dinero en los seceores I y II

mento más determinado por el ciclo de los negocios que en épocas más tempranas del capitalismo.

[17] Véanse las cifras en *Tratado de economía marxista,* cit., t. II, pp. 148-49 que comparan la declinación en el producto sectorial, la venta de bienes de consumo duraderos y la producción industrial en los primeros nueve meses de las recesiones de posguerra en Estados Unidos [1948-49, 1953-54, 1957-58] con la caída en las dos crisis finales antes de la guerra. Estas cifras muestran sin lugar a dudas que el *comienzo* de la crisis es totalmente análogo a la típica crisis "clásica". Lo que ha cambiado es el desarrollo acumulativo de las crisis.

en tiempos de crisis son de gran importancia porque revelan las limitaciones de la llamada política anticíclica —aún bajo condiciones "ideales" para el capitalismo tardío. Nungún gobierno en el capitalismo tardío ha logrado superar estas limitaciones.

Nos encontramos ahora con una dificultad analítica: ¿cómo puede posponerse o mitigarse una crisis de sobreproducción mediante la creación inflacionaria de dinero si, por una parte, la sobreproducción fue ella misma, entre otras cosas, un resultado de la naturaleza relativamente limitada de la demanda de los "consumidores finales", mientras que, por otra parte, la inflación reduce más aún la participación relativa de los asalariados (la gran masa de consumidores) en la renta nacional? Esta dificultad, estrechamente ligada al desarrollo económico de los países imperialistas en los últimos 25 años, puede resolverse en cuatro procesos:

1] Si la extensión del "residuo invendible" de medios de consumo[18] creado por la inflación permanente amenaza con hacer descender la tasa de acumulación, podría ocurrir una expansión del crédito al consumidor, es decir, que las mercancías de consumo podrán ser cambiadas a su vez por dinero crediticio en vez de por ingresos reales creados en el proceso de producción. Esta técnica, que fue utilizada muy pocas veces en los tiempos del capitalismo de libre competencia y del imperialismo "clásico", ha sido empleada ampliamente desde la segunda guerra mundial, sobre todo en Estados Unidos[19] —pero también en otros países imperialistas— como se desprende de las siguientes cifras sobre el crecimiento del endeudamiento de los con-

(En miles de millones de dólares)	*1946*	*1955*	*1969*	*1973*	*1974*
A. Ingreso disponible de las unidades familiares	160.0	275.3	629.6	903.7	906±
B. Deudas sobre hipotecas para pequeños propietarios de casas.	23.0	88.2	266.8	465.9	600±
C. Deudas de consumo	8.4	38.8	122.5	173.5	200±
D. Deuda total privada de las unidades familiares	31.4	127.0	389.3	649.4	800±
D como % de A	19.6%	46.1%	61.8%	71.8%	93%

[18] Este residuo invendible no tiene forzosamente que producirse: puede también tomar la forma de sobrecapacidad. Por otra parte, los monopolios pueden también reaccionar a un aumento de la demanda posponiendo las fechas de entrega en lugar de subir los precios. Véase Zarnowitz. "Unfilled Orders, Price Changes and Business Fluctuations", en *Review of Economics and Statistics,* noviembre de 1962.

[19] Por ello el auge de la posguerra en Estados Unidos se llama en ocasiones el "auge de la construcción": el "auge de las hipotecas" sería una descripción más precisa.

sumidores en Estados Unidos.[20]

2] Otra reacción a las dificultades de la realización resultantes de la inflación permanente puede ser un incremento en la proporción de las exportaciones —en otras palabras, un intento para superar el estancamiento relativo de las ventas en el mercado doméstico mediante una expansión mayor en el mercado mundial. Indudablemente la sustancial expansión del comercio mundial desde los principios de la década de los cincuenta, expansión que excedió la tasa de crecimiento de la producción industrial en ciertos Estados imperialistas importantes y eventualmente compensó el estancamiento a largo plazo del comercio internacional entre las dos guerras mundiales,[21] ha ayudado también a amortiguar las crisis. En el periodo de 1953-63, la producción industrial a precios fijos aumentó en los países imperialistas en su conjunto en un 62%, mientras que sus exportaciones a precios fijos aumentaron en un 82%; en el periodo de 1963-72, la producción industrial creció en un 65% y las exportaciones en un 111%.[22] Obviamente, esta expansión ha tomado la forma de un *desarrollo desigual de las participaciones en las exportaciones* de los países imperialistas o las ramas de producción, pues si la participación de las importaciones de todos los países o ramas de la industria fuera la misma, éstos sólo perderían en el mercado doméstico lo que habían ganado con las exportaciones. Éste no es el caso, sin embargo. En 1969, los países capitalistas de Europa importaron el 26.6% de toda la maquinaria y equipo comprado dentro de ellos. Pero el porcentaje fue sólo 15.8% en Gran Bretaña, 18% en Alemania occidental y 20.2% en Francia, mientras que ascendió a 49.7% en los demás países de la CEE y a 45% en los países del área europea de libre comercio. En el caso de los bienes de consumo duraderos, las participaciones respectivas sobre las importaciones fueron 12.2% para Gran Bretaña, 20.8% para Francia, 22.1% para Alemania occidental, 52.1% para los países restantes de la CEE, y 59.1% para el resto de los países pertenecientes al área europea de libre comercio. La relación entre el aumento de las importaciones de bienes manufacturados y el crecimiento del Producto Nacional Bruto entre 1959 y 1969 fue de 2.83 en Francia, 2.51 en Gran Bretaña, 2 en Italia y 1.86 en Estados Unidos, en comparación con sólo 1.45 en Alemania occidental y 1.23 en Japón. Estas

[20] "The Long-Run Decline in Liquidity", en *Monthly Review*, vol. 22, n. 4, septiembre de 1970, p. 6. Para 1973, véase *Statistical Abstract of the United States 1973*.

[21] Un ejemplo interesante es la producción de fibras químicas en los seis mayores Estados imperialistas (Estados Unidos, Alemania occidental, Gran Bretaña, Francia, Italia), que aumentó de 2 250 000 toneladas a 5 565 000 toneladas en la década 1959-69, mientras la exportación de fibras químicas de estos países aumentó de 336 000 toneladas a 1 239 000 toneladas. En otras palabras, la parte de las exportaciones aumentó del 14.9% al 22.3%. Todos los competidores aumentaron su parte de las exportaciones excepto Estados Unidos.

[22] Blechschmidt-Hoffmann-von der Marwitz, op. cit., 45.

cifras muestran inequívocamente cuáles potencias imperialistas son las más beneficiadas por la ampliación del mercado mundial (exportaciones mundiales).[23] Teniendo en cuenta el catastrófico descenso de la participación de los países coloniales y semicoloniales en el comercio mundial, y el descenso no menos pronunciado de la participación de los alimentos y materias primas en el comercio internacional, podemos concluir que este incremento en la participación de exportaciones en la producción industrial continua de las potencias imperialistas más dinámicas equivale a una *redistribución del mercado mundial* y, a largo plazo, a una relativa *sustitución del poder de compra* en beneficio de los productos de la industria manufacturera imperialista (especialmente de los países y las ramas de producción con la tecnología más desarrollada), y en perjuicio de los productos de la producción simple de mercancías, la agricultura y las materias primas tradicionales, y las industrias de bienes de consumo "ligeros".

3] La tasa de expansión por encima de la media del comercio mundial en la "onda larga de tonalidad expansiva" posterior a la segunda guerra mundial, sólo fue posible mediante un incremento en el volumen del dinero internacional muy superior al incremento en la producción de oro. El patrón oro de cambio (en realidad el patrón oro-dólar), basado en los déficits de la balanza de pagos de Estados Unidos, sirvió como un mecanismo para la expansión constante de los medios de pago internacionales, a una tasa del 4% anual desde 1958. *El patrón oro de cambio creó un sistema de inflación internacional del dinero crediticio, que simultáneamente protegió y extendió el sistema de inflaciones "nacionales" de dinero crediticio.*[24]

4] Los efectos de la inflación permanente en la evolución de los precios de la producción continua están limitados en los países imperialistas por la existencia de considerables reservas de verdadera riqueza. La devaluación del papel conduce a la "movilización" de reservas de valores materiales tales como terrenos bien situados,[25] objetos de arte,[26] oro, metales preciosos

[23] OECD, *Inflation*, pp. 109, 98.

[24] Jean Denizet, "Chronique d'une décennie", en Perroux, Denizet y Bourguinat, op. cit., p. 55.

[25] Entre 1963 y 1971 los precios de los predios en Inglaterra y Gales aumentaron en más del 140%: *Financial Times*, 8 de enero de 1972. En Francia, el precio por terreno vendido (*valeur moyenne des transactions*) se elevó 4 1/2 veces entre 1956 y 1968: *Le Monde*, 20 de abril de 1971.

[26] Artur Höner-Van Gogh ha escrito un artículo interesante e irónico sobre la obra de arte como mercancía: "Der Umsatz geht um in der Kunst", en *Information der International Treuhand AG*, n. 37, Basilea, noviembre de 1971. El aumento anual del valor de las obras de arte es en promedio de menos del 10%. En el campo puramente especulativo (compra de cuadros como inversión, para venderlos después) se ha sabido de aumentos de precio de hasta el 5 000% en un espacio de 30 años. En Estados Unidos y Alemania occidental han nacido ya "sociedades para la inversión artística". Una de esas fundaciones se ocupa también, lateralmente, de timbres postales y vinos selectos. En cuanto a las "tiendas de autoservicio" del comercio artístico (las ferias de Colonia y Basilea) y la creciente industrialización

y antigüedades, que son inyectados en la circulación en proporción cada vez mayor además de la producción continua. El carácter especulativo de esta "movilización de valores materiales" es, desde luego adicionalmente reforzada por la revaluación inflacionaria del capital ficticio,[27] especialmente de las acciones. Mientras más grandes sean estas reservas, más lento será el cambio de la inflación acumulativa a la galopante. Mientras más de estas reservas sean inyectadas en la circulación, sin embargo, mayor será el incremento de la especulación, y con ello, el aumento de los precios, y por tanto, la tendencia aceleradora de la inflación acumulativa. En otras palabras mayor será el peligro de la inflación galopante.

Especialmente durante el auge inflacionario de 1972-1973, se produjo una onda cualitativa mayor de especulación[28] que abarcó no sólo los valores reales enumerados anteriormente, sino también muchas mercancías primarias y muchas monedas. Esta especulación condujo inevitablemente al colapso de toda una serie de corporaciones financieras, compañías inmobiliarias y bancos secundarios (el Franklin Bank en Estados Unidos, el Herstadt Bank en Alemania occidental, el grupo Sindona en Italia), colapso que marcó el comienzo de la recesión de 1974-75. Pero el hecho de que simultáneamente produjo una pronunciada caída en los precios del mercado de existencias, de muchos precios de materias primas, de los precios de los terrenos para construcciones (que en Gran Bretaña bajaron en un 40% en los doce meses hasta mediados de 1974) y de ciertos tipos de pinturas, es prueba de que la inflación no es todavía galopante. La tabla siguiente es un esquema de la aceleración de la inflación.[29]

Tasas anuales de aumentos de precios al consumidor

	Media 1960-65	*1968*	*1969*	*1970*	*1971*
Estados Unidos	1.3%	4.2%	5.4%	5.9%	4.3%
Japón	6.2%	5.5%	5.2%	7.6%	6.3%
Reino Unido	3.6%	4.8%	5.4%	6.4%	9.5%
Alemania occidental	2.8%	1.6%	1.9%	3.4%	5.3%
Francia	3.8%	4.8%	6.4%	5.3%	5.5%
Italia	4.9%	1.3%	2.6%	5.0%	5.0%

del arte, véase *Le Monde,* 30 de junio de 1971. Según un artículo en el *Times* del 21 de febrero de 1970, los precios de las obras de arte se multiplicaron en el periodo 1951-70 de la manera siguiente: pintura moderna, 29 veces; dibujos de los grandes maestros, 22 veces; pintura impresionista, 18 veces; pintura de los grandes maestros, 7 veces; muebles italianos del siglo XVIII, 7 veces; muebles holandeses del mismo periodo, 5 1/2 veces.

[27] Sobre la noción de capital ficticio, véase C. Marx, *El Capital,* t. III, pp. 381-94, 438-39.

[28] Sobre el caso de Japón, véase el interesante estudio de Tasuku Noguchi, "Recent Japanese Speculation", en *Kapitalistate,* n. 2, 1973.

[29] Glyn-Sutcliffe, op. cit., p. 95; Sachverständigenrat, *Jahresgutachten 1974,* p. 16.

	1972	1973	(Primera mitad) 1974	(Tercer cuarto) 1974
Estados Unidos	3.3%	6.2%	10.2%	11.6%
Japón	4.3%	11.7%	23.0%	23.4%
Reino Unido	7.0%	9.2%	14.2%	17.0%
Alemania occidental	5.5%	6.9%	7.3%	7.0%
Francia	5.9%	7.3%	12.5%	14.6%
Italia	5.5%	10.8%	14.8%	20.8%

La naturaleza inherentemente contradictoria de estas cuatro posibilidades de evasión se manifiesta así claramente. Tanto la expansión desproporcionadamente grande del crédito al consumidor, como los aumentos especulativos de los precios de los valores materiales[30] o las acciones, tienden inevitablemente a crear inflación, y después de un cierto periodo a convertirla primero en un proceso acumulativo y posteriormente galopante. La transición de la inflación reptante a la galopante, sin embargo, marca la conversión del dinero excedente de un estímulo limitado a un impedimento para la producción: bajo las condiciones de inflación galopante el capital deja de realizar la metamorfosis del capital mercancía en capital monetario. Éste huye cada vez más de la esfera de la circulación, al tiempo que más y más mercancías son acaparadas. Esto a su vez significa que la producción declina y que la acumulación de capital se restringe rápidamente (aun cuando es intrínsecamente cierto que en tiempos de inflación galopante el capital variable se desvaloriza mucho más rápidamente que el constante, de tal forma que el efecto en la tasa de plusvalía es ventajoso para el capital).

Si la aceleración de la inflación representa en cuanto tal un peligro para la acumulación de capital, entonces constituye una contradicción aun más flagrante a la segunda solución de las dificultades de la realización. Cuanto más se acelere la inflación en un país imperialista, menores serán las oportunidades de ese país de mantener —no digamos ya de incrementar— su

[30] Hay varios hilos que conectan los valores materiales integrados en la circulación y las mercancías vendidas para la reproducción del capital. Así, los aumentos especulativos de precios en la primera esfera deben en último término afectar todo el esquema de los precios, mientras continúe la expansión inflacionista de la existencia de dinero. Uno de los más importantes de estos hilos conectivos es el precio de los predios y de la tierra y su efecto sobre los costos de construcción o el costo de las casas y las rentas. Por ejemplo, en Alemania occidental el costo de la vida aumentó en un 44.3% entre 1962 y 1973, los precios de los productores de materiales industriales en un 28%, pero los del alojamiento privado, en un 87.1%, los de los edificios industriales, en un 93.6% y los predios para construcción hasta en un 171.3%: *Jahresgutachten 1974*, pp. 280-81. En Japón, los precios del terreno en las áreas urbanas alcanzó en 1974 un nivel 22.9 veces superior al de 1955, mientras que el índice de precios del consumo fue sólo 2.1 veces superior al nivel de 1955.

participación en el mercado mundial. Después de un cierto tiempo los precios en ascenso, con todas las consecuencias resultantes para el mercado doméstico, deben tener un efecto sobre los precios de exportación.[31]

Si la tasa de ganancia se ve amenazada —lo cual suele ocurrir antes de que se logre el pleno empleo—[32] la devaluación monetaria empieza a causar cambios estructurales en la distribución del capital social entre los diversos sectores de la economía. En general, una atmósfera inflacionaria promueve una expansión acumulativa del crédito porque la devaluación del dinero, que todo capitalista prevé, hace lucrativo comprar a crédito hoy y pagar con moneda devaluada mañana. Ésta es la explicación de la aparente paradoja de que en tiempos de inflación creciente, cuando los bancos están prestando una cantidad cada vez mayor de dinero, es posible a veces que se dé una "escasez de dinero", lo cual eleva el interés. La inflación misma alimenta constantemente la demanda de capital dinero y hace que el cierre de la fuente que crea crédito y dinero sea tanto más peligroso para el sistema en su conjunto: siempre significa un brusco viraje hacia la recesión. Por otro lado, no existe contradicción entre esta creciente demanda de capital dinero y la sobrecapitalización subyacente en el capitalismo tardío (como también en el imperialismo "clásico").

Una porción considerable de los créditos bancarios no provienen de la creación "pura" de dinero, sino de la acumulación de depósitos originados fuera del sistema bancario.[33] El crecimiento no menos impresionante de los depósitos bancarios a largo plazo, muestra cuán alta es de hecho la sobrecapitalización real.[34] El doble papel del crédito basado en sobregiros (no sólo como la creación inflacionaria del dinero, sino también como la mediación clásica para convertir capital ocioso en capital productivo) nunca debe pasarse por alto.

La inflación permanente, sin embargo, no sólo eleva la tasa de interés a corto plazo, sino que también tiene efectos a largo plazo. Así como los propietarios y los prestadores de capital dinero se acostumbran cada vez más a

[31] Sobre la interrelación de las alteraciones en la tasa de intercambio, la de inflación y la capacidad competitiva, véase Neusüss, Altvater y Blanke, op. cit.

[32] En toda la historia de posguerra de la economía norteamericana, a pesar de algún "sobrecalentamiento" ocasional, la utilización de la capacidad de la industria manufacturera nunca rebasó el 94% y en el periodo 1948-71 la tasa fue del 90% o más en sólo seis de veinticuatro años.

[33] La creación inflacionaria de dinero bancario puede reducirse a la distinción entre los créditos totales otorgados por los bancos y sus depósitos totales (llamado simplemente "formación de capital en dinero" en Alemania occidental). En el periodo 1963-70 la diferencia entre ambos alcanzó un total neto de 33 000 millones de marcos en Alemania occidental (en 1968 la formación de capital en dinero superó a los créditos otorgados).

[34] En Estados Unidos los depósitos bancarios a largo plazo —"Depósitos de Tiempo"—, que no proceden del crédito sobregirado, aumentaron de 4 000 millones de dólares en 1915, a 20 000 millones en 1929, a 32 000 millones en 1946, 50 000 millones en 1956, 106 000 millones en 1963 y casi 180 000 millones en 1967.

la devaluación del dinero, y empiezan a distinguir entre el interés nominal y el interés real, también los vendedores de la mercancía fuerza de trabajo aprenden, en tiempos de inflación permanente, a diferenciar entre los salarios reales y los nominales. Con una moneda que pierde el 5% de su poder de compra anualmente, un interés anual del 4% causaría estragos en el capital mismo, convirtiéndose en un "interés real negativo". Los préstamos de capital dinero se secarían completamente bajo tales circunstancias. Si, por lo tanto, el interés nominal es igual a la suma de la tasa media de inflación y de interés real, tendrá una tendencia a elevarse bajo condiciones de aumentos de precios a largo plazo.[35] Si la tasa de interés aumenta a la larga, sin embargo,[36] mientras que la tasa de ganancia fluctúa, las ganancias empresariales pueden menguar súbitamente. El aumento continuo en la tasa nominal de interés combinado con la inflación permanente puede hacer prohibitivos los proyectos de inversión a largo plazo, es decir, pueden reforzar la reducción en el tiempo de rotación del capital fijo a causa de la aceleración de la innovación tecnológica, y también posponer indefinidamente ciertos proyectos que son demasiado riesgosos debido a la larga duración de la rotación que los mismos implican.

La combinación de la creación inflacionaria de dinero para mitigar las crisis y la creciente competencia en el mercado mundial dan al ciclo industrial, en la primera fase "expansiva" del capitalismo tardío, la forma particular de un movimiento entrelazado con el ciclo del crédito. En la época del capitalismo de libre competencia, cuando había un patrón oro y los bancos centrales sólo intervenían marginalmente en el desarrollo del crédito, el ciclo de crédito era totalmente dependiente del ciclo industrial. En el capitalismo tardío, cuando la inflación institucionalizada hace que la esfera monetaria sea mucho más autónoma y capaz de acción independiente —yendo a contrapelo del ciclo industrial— para moderar fluctua-

[35] Los keynesianos ortodoxos rechazan esto, porque ven la tasa de interés como una función de la preferencia de liquidez, y el efectivo se devalúa naturalmente tanto como los préstamos por la inflación. R. Harrod, *El dinero*. Ed. Ariel, Barcelona, 1972. pp. 223-26. Pero esto sólo demuestra la debilidad de la teoría de la preferencia de liquidez, que corresponde a la mentalidad de los rentistas (característica de una parte de la burguesía británica en tiempos de Keynes), pero de ningún modo a la actitud de los capitalistas normales y corrientes. Éstos vacilan sobre la *forma en que invertir* su capital ocioso, no en si invertirlo o no. Dadas las diversas posibilidades de inversión, es precisamente en tiempos de inflación permanente cuando la devaluación del dinero proporciona un motivo importante para la "preferencia" de los valores materiales, acciones, etcétera, que aquellos capitalistas que encarnan la demanda de capital en dinero deben neutralizar ofreciendo una tasa más alta de interés.

[36] La tasa promedio de interés para los préstamos empresariales a corto plazo en Estados Unidos se ha más que triplicado en los últimos años. En las grandes ciudades industriales del norte y el este, era de aproximadamente el 2% en 1940; 2.7% en 1950; 5.2% en 1960; 6.4% en la primera mitad de 1967. En 1967, sin embargo, el interés nominal de 6.4% correspondía a un interés real de aproximadamente sólo el 2.5%

ciones coyunturales, aparece un ciclo de crédito temporalmente distinto del ciclo industrial. La expansión del dinero crediticio puede ahora estimular la economía doméstica hasta un grado más allá del cual corre el riesgo de poner en peligro la participación del mercado mundial controlada por el país en cuestión. Una vez alcanzado este umbral, dicha expansión debe ser frenada lo más rápidamente posible. El patrón "detenerse-avanzar" (*stop-go*) de la economía británica en la primera era del partido conservador de posguerra es el ejemplo clásico de dicho ciclo relativamente autónomo.[87] Pero la economía norteamericana —y en menor grado la de Alemania occidental— también se han caracterizado en los pasados 20 a 25 años por un encadenamiento similar de los ciclos industrial y crediticio.[88] Naturalmente, aun considerado como un movimiento separado, el ciclo crediticio no goza de una autonomía completa respecto del ciclo industrial real. Está determinado por la *política* de créditos del sistema bancario central y el gobierno, que opta entre la expansión crediticia a corto plazo o la restricción crediticia. Pero las decisiones de los bancos centrales, a su vez, no son aplicadas sin la mediación de los bancos de depósitos privados; son modificadas, entre otras cosas, por los intereses privados sobre las ganancias de los últimos (en Francia, los bancos nacionalizados operan bajo el mismo principio). Esto pone en marcha un complicado mecanismo, en el que el desarrollo de los depósitos bancarios, la cotización y los réditos de los bancos públicos juegan un papel sustancial. Las restricciones de crédito, supuestamente aplicadas mediante un incremento en la proporción de la liquidez, por ejemplo, pueden ser eludidas por los bancos mediante un reordenamiento de sus activos.[89] La forma en que los bancos norteamericanos eludieron la política crediticia restrictiva del gobierno de su país mediante la explotación del mercado del eurodólar es ahora bien conocida. La restricción efectiva del crédito por un gobierno implica una limitación radical de la libertad de acción —y por lo tanto de la búsqueda de ganancias— de los bancos privados. Tal política es imposible a la larga sin la imposición de controles monetarios —en otras palabras sin restricciones al movimiento internacional de capital, y, por lo tanto, sin la abolición de la libre con-

[87] Véase, por ejemplo, Brittan, *The Treasury under the Tories 1954-1964*, pp. 289-92. Debe añadirse, sin embargo, que el ciclo crediticio fue inefectivo en Gran Bretaña o no fue genuinamente a contrapelo del verdadero ciclo industrial. En relación con esto, véase Dow, *The Management of the British Economy*, Londres, 1964.

[88] Así, la política de limitar la inflación bajo la administración de Eisenhower condujo a una tasa de crecimiento inferior a la media. En la era de Kennedy-Johnson la inflación acelerada provocó un crecimiento acelerado. El intento de Nixon de limitar la inflación condujo a una recesión, que entonces tuvo que ser prontamente contrarrestada por una cantidad récord de "gastos deficitarios".

[89] Sobre este problema, véase Suzanne de Brunhoff, *La oferta de moneda*, cit.; S. M. Goldfeld, *Commercial Bank Behavior and Economic Activity*, Amsterdam, 1966.

vertibilidad de la moneda.[40] Así aparece una nueva contradicción entre un ciclo de crédito efectivo, cuyos objetivos deben incluir el mantenimiento o la expansión de la participación del país en el mercado mundial, y el crecimiento del mismo mercado mundial sobre la base de la convertibilidad de la moneda y de la inflación internacional del dinero crediticio. A la larga los dos son incompatibles. El ciclo del crédito no puede aislarse de sus repercusiones en la tasa de plusvalía —en otras palabras, sus efectos sobre las contradicciones y la lucha de clases. La expansión del crédito que conduce a un rápido incremento en la producción reduce el ejército industrial de reserva y, después de cierto punto, facilita por ello un aumento en los salarios reales. La inflación obstruirá, pero no impedirá este aumento. Si el capital se propone defender la tasa de plusvalía, no digamos ya aumentarla, de algún modo debe reconstituir un ejército de reserva laboral. Esto no es posible sin restricciones al crédito y a la tasa de crecimiento del suministro de la oferta de dinero. Boddy y Crotty han confirmado esta regla por medio de un estudio de la relación entre las ganancias y los salarios (incluyendo los salarios de los oficinistas) en comparaciones no financieras de Estados Unidos.[41] En la primera parte de ciclos industriales sucesivos (desde lo más profundo de la recesión hasta el punto medio de la expansión) de 1953-57, 1957-61, 1961-70, esta fracción tendió a incrementar pronunciadamente del 10% al 16% en 1953-57; de 9.8% al 14.3% en 1957-59; del 10% al 16.7% en 1961-65. En la segunda parte de este ciclo, declinó no menos pronunciadamente, mucho antes de las recesiones subsiguientes. Por ejemplo, decreció del 16.7% en 1965 al 9% en 1969, mientras que la recesión apenas comenzó en 1970. A pesar de que la fracción de Boddy-Crotty no es idéntica a la tasa de plusvalía, es una guía aproximada de ella.

La problemática básica de las leyes capitalistas del movimiento continuó operando incesantemente bajo la superficie de la "onda larga de tonalidad expansiva" de 1940 en adelante. La tercera revolución tecnológica, al efectuar reducciones por encima de la media en el costo de importantes elementos de capital constante, condujo a un nuevo aumento en la composición orgánica del capital, aun cuando no haya sido en la medida sugerida por la palabra "automatismo". El salto de la tasa de plusvalía posibilitado por las grandes derrotas de la clase obrera internacional en los años treinta y cuarenta, no pudo repetirse en los años cincuenta y sesenta. Al contrario, la disminución a largo plazo del ejército industrial de reserva, que fue el corolario del sustancial crecimiento de la acumulación de capital, permitió periódicamente a la clase obrera roer un tanto la tasa de plusvalía. Así, además de las fluctuaciones coyunturales a corto plazo que acabamos de examinar, empezó a producirse una erosión a largo plazo de la tasa media

[40] Jean Denizet, en Perroux, Denizet y Bourguinat, op. cit., p. 62. Véase también el informe anual del Bundesbank alemán correspondiente a 1971.

[41] R. Boddy y J. Crotty, "Class Conflict, Keynesian Politics and the Business Cycle", *Monthly Review*, octubre de 1974.

de ganancia, la cual persistió a través del abreviado ciclo industrial "normal". Por consiguiente, la presión sobre el ciclo crediticio aumentó. Se hizo cada vez más necesaria la creación autónoma de dinero para proteger al sistema de la amenaza de las crisis de sobreproducción y de expansión de capital. La tasa de inflación empezó a acelerarse.

Simultáneamente, la ley del desarrollo desigual ha seguido prevaleciendo, desplazando la relación internacional de fuerzas en la competencia interimperialista. El imperialismo norteamericano está perdiendo, lentamente, su ventaja en productividad sobre sus rivales europeos y japoneses. Su participación en el mercado mundial está disminuyendo. Actualmente está tratando de revertir este desarrollo a largo plazo incrementando las exportaciones de capital a sus rivales imperialistas e intensificando la centralización internacional de capital adquiriendo en propiedad cantidades sustanciales de capital en las economías de sus competidores. Pero la más rápida acumulación de capital, a largo plazo, en Europa occidental y en Japón implica —en condiciones de devaluación acelerada del dólar— mayores oportunidades para exportaciones de capital europeo occidental y japonés a Estados Unidos que de exportaciones de capital norteamericano en la dirección contraria. El imperialismo norteamericano ha tratado de salir de sus dilemas mediante una presión, hasta ahora exitosa, sobre sus rivales para que revalúen sus monedas, pero esto, a fin de cuentas, sólo puede conducir a una ulterior aceleración de las exportaciones de capital europeo y japonés en comparación con las norteamericanas.

La poca capacidad del ciclo crediticio para corregir, a despecho de su relativa autonomía y de la naturaleza "política" de muchas de las decisiones que lo gobiernan en última instancia, el peso decisivo del ciclo industrial, puede apreciarse en el movimiento cíclico de la utilización de la capacidad, que proporciona, en el capitalismo monopolista avanzado, una expresión más clara de las tendencias hacia la sobreproducción inherentes en el sistema que la constituida por la proliferación de mercancías invendibles. El carácter cíclico de la sobrecapacidad es manifiesto tanto en Estados Unidos como en Alemania occidental, como puede apreciarse en el cuadro de la página siguiente.

Este movimiento, sin embargo, le fija un límite insuperable al sistema crediticio. Si ya existe una sobrecapacidad sustancial, ni siquiera las inyecciones más abundantes de dinero crediticio por el sistema bancario y (o) el Estado conducirán a una estimulación de las inversiones privadas en estos sectores.[42] Una reducción coyuntural de las inversiones privadas viene a ser,

[42] Uno podría preguntar: ¿cómo puede la inflación estar simultáneamente combinada con capacidades sustanciales no utilizadas? Tal combinación es impensable sólo en el contexto de una primitiva teoría cuantitativa del dinero fijado por agregados. Una vez que se comprende la estructura específica de las existencias de dinero, incluyendo la estructura de la creación de dinero, se hace claro por qué el ingreso adicional del consumidor, por ejemplo, no puede asegurar un aumento en la demanda de aeroplanos o de ciertas máquinas. Con los grandes aumentos de

Estados Unidos: utilización anual de la capacidad en la industria manufacturera[43]

Cresta cíclica	*Sima cíclica*
1952: 94%	1953: 76%
1955: 90%	1958: 74%
1959: 82%	1961: 79%
1966: 91%	1970: 75%
Verano de 1973: 87.5%	Finales de 1974: 78%

Alemania occidental: utilización de la capacidad en la industria manufacturera[44]

Cresta cíclica	*Sima cíclica*
Otoño de 1960: 93%	Principio de 1959: 87%
Principio de 1965: 88%	Principio de 1963: 81%
Principio de 1970: 95%	Principio de 1967: 77%
Mediados de 1973: 93%	Finales de 1971: 88%
	Finales de 1974: 88%

por tanto, inevitable, y con ella una recesión. De ahí en adelante, la inflación sólo puede, cuando mucho, limitar la magnitud de la recesión o impedir su desarrollo acumulativo.

Si las sobrecapacidades estructurales a largo plazo se añaden a las sobrecapacidades coyunturales periódicas —una clara indicación de que el efecto estimulante de la tercera revolución tecnológica está llegando a su término— la aptitud del ciclo crediticio para suavizar el ciclo industrial se reducirá aún más. No hay duda de que precisamente tales sobrecapacidades estructurales existen hoy en la industria del acero, en la minería del carbón, la industria textil, la industria de aparatos electrodomésticos, la industria automotriz y probablemente también en la industria de aparatos electrónicos y

precios y la incertidumbre respecto al desempleo, el ingreso adicional del consumidor no promueve necesariamente ni siquiera la venta y producción de bienes de consumo duraderos.

[43] *Economic Report of the President, Transmitted to the Congres, January 1962*, Washington, 1962. *Statistical Abstract of the United States, 1968*, p. 719. *Survey of Current Business.*

[44] Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschftlichen Entwicklung, *Jahresgutachten 1969*, Drucksache VI/100, Deutscher Bundestag, 6, Wahlperiode; *Jahresgutachten 1971/1972*, Stuttgart, 1971, *Jahresgutachten 1974.*

la petroquímica.[45]

Todas estas evidencias apuntan, así, a una reducción de la autonomía relativa del ciclo crediticio, y por tanto de la capacidad de la inflación reptante para restringir el efecto acumulativo de las crisis de sobreproducción. Esto es tan sólo otra expresión del hecho de que el punto de transición de una "onda larga de tonalidad expansiva" a una "onda larga de tonalidad de estancamiento" del capitalismo tardío ha sido sobrepasado ya.

Podemos observar actualmente las señales de este cambio de marea en dos dominios. Primero, el impacto estimulante de la creación inflacionaria de crédito deja de ser efectivo cuando una creciente carga de endeudamiento empieza a restringir la capacidad adquisitiva corriente. Este fenómeno ya es visible tanto dentro de la economía norteamericana como fuera de ella, especialmente en las semicolonias del mundo capitalista.

En Estados Unidos se alcanzará pronto el punto en que la carga acumulada de deudas plantee una amenaza directa tanto para el ingreso familiar disponible (poder de compra para bienes de consumo) como para la liquidez de las compañías. Los pagos anuales por intereses y amortización de hipotecas, y por crédito de consumo, constituyen el 5.9% del ingreso disponible de las familias norteamericanas en el año 1946, 11.8% de este ingreso en 1950, 18.6% en 1965 y 22.8% en 1969. La creación de crédito se acerca claramente aquí a su némesis. Igual que una serpiente que se traga su propia cola, la totalidad del crédito adicional corriente cubre apenas la carga de la deuda anual del crédito pasado. En otras palabras, el ingreso disponible para la compra de bienes y servicios es un poco más alto que lo que sería sin la expansión del crédito. Entre 1965 y 1969 las deudas por hipotecas y consumo aumentaron en 88 millones de dólares, mientras que los intereses y amortizaciones a cubrir por los consumidores aumentaron en 55 millones de dólares. En 1969 la diferencia entre las dos sumas fue un poco más del 5% del ingreso a disposición de las unidades familiares de Estados Unidos.[46]

Aún más ominoso ha sido el desarrollo de la liquidez de las compañías. La proporción de los activos en efectivo (incluyendo los depósitos bancarios) y los bonos públicos en relación con las deudas disminuyeron de 73.4% en 1946 a 54.8% en 1951, 38.4% en 1961, 19.3% en 1969, y menos del 18% a principios de 1974 para compañías no financieras en Estados Unidos. Esto significa que en 1974 las deudas eran superiores en más de cinco veces

[45] A principios de 1972, 20% de la capacidad de producción de plástico PVC de Europa occidental estaba sin utilizar: *Financial Times,* 16 de febrero de 1972. El mismo tanto por ciento se obtuvo para la industria mundial del aluminio: *Neue Zürcher Zeitung,* 20 de mayo de 1972. Después de un corto florecimiento, todas las señales sugerían una nueva sobrecapacidad mundial en las fibras sintéticas a fines de 1974, que esta vez afectaba seriamente a los monopolios japoneses también. Véanse *Business Week,* 5 de octubre de 1974; *Far Eastern Review,* 29 de noviembre de 1974.

[46] "The Long-Run Decline in Liquidity", en *Monthly Review,* vol. 22, n. 4, septiembre de 1970. p. 6.

a los activos tanto efectivos como semiefectivos. Mientras que al final de la segunda guerra mundial la liquidez de las grandes corporaciones (con más de 100 millones de dólares en acciones por compañía) fue superior al de sus rivales menores, lo contrario es cierto ahora. El 31 de marzo de 1970, la tasa de liquidez fue del 31% para las compañías con activos inferiores al millón de dólares, 24% para aquellas con activos entre 1 y 2 millones de dólares, 22% para compañías con activos entre 5 y 100 millones de dólares y 19% para aquellas con activos de más de 100 millones de dólares.[47] Está claro que la tuerca inflacionaria no puede apretarse mucho más sin que ocurran repercusiones inmediatamente negativas en el proceso de producción y reproducción, es decir, sin que se produzca la inflación galopante.

Otros países imperialistas fueron testigos de una tendencia similar hacia una liquidez declinante de las compañías. En Gran Bretaña, el volumen de los préstamos bancarios a firmas industriales y comerciales se cuadruplicó entre 1958 y 1967, mientras que los activos brutos de estas compañías sólo ascendieron en un 30%. Como resultado de esta divergencia, los activos netos se abatieron de 3 100 millones de libras a 975 millones.[48] La decreciente liquidez de las corporaciones se revela, asimismo, en las proporciones descendentes de autofinanciamiento ya citadas para Francia. En Japón, la proporción de ganancias no distribuidas respecto al capital total comprometido descendió de 15.7% en 1959 a 10.7% en 1962, 9.1% en 1964 y 8.6% en 1970.[49]

En segundo lugar, la relativa autonomía nacional de los ciclos crediticios de varios Estados imperialistas ha llegado a ser una amenaza directa a la ulterior expansión del mercado mundial, desorganizando y minando el sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods e impidiendo, cada vez más, su remplazo por un sistema sucesor coherente.

En la época del patrón oro, el metal amarillo podía cubrir simultánea y consistentemente una triple función, como medida de valor, patrón de precios y moneda mundial. El mecanismo del patrón oro hizo al ciclo industrial prácticamente inmune a la influencia del Estado burgués o a los deliberados "intentos de regularización" de agencias que representan los intereses generales del capital. Sólo la ley del desarrollo desigual del modo de producción capitalista, y la relativa inmovilidad del capital, limitaron hasta cierto punto las repercusiones de las crisis periódicas en los principales países del capital (primero en Gran Bretaña, luego en Estados Unidos) en el mercado mundial total capitalista, en ciertas coyunturas. La operación aparentemente inmutable del patrón oro ante la primera guerra mundial, sin embargo, no se debió a ningún "proceso automático": se basó

[47] Ibid., p. 6.
[48] A. D. Bain, *The Control of the Money Supply*, Londres, 1971. pp. 109-10.
[49] T. Adams e I. Hoshi, *A Financial History of the New Japan*, Tokio, 1972, p. 345.

en la producción superior y la estabilidad histórica a largo plazo de la industria británica, el capital británico y la libra esterlina británica. Debido a que los capitalistas de todo el mundo tenían fe en la libra esterlina (es decir, en la estabilidad del capitalismo británico) debido a que las libras esterlinas podían comprar los prestigiosos productos británicos y debido a que los bonos gubernamentales expresados en libras daban a sus propietarios una garantía basada en la segura plusvalía futura del capital británico, la libra era "tan buena como el oro" y la economía capitalista mundial estaba realmente basada en un patrón libra-oro a pesar de que las reservas reales de oro del Banco de Inglaterra eran insignificantes.[50]

Cuando los estratos dominantes de la clase burguesa en los Estados imperialistas más importantes optó por una intervención activa y masiva en el ciclo industrial para mitigar las crisis utilizando la creación del crédito, el resultado inicial fue una desorganización adicional del comercio mundial a causa de la contracción de la liquidez internacional.[51] Los principales papeles moneda, liberados ahora del oro, ya no fueron aceptados como medios internacionales de pago. El mercado mundial se fragmentó en bloques económicos autárquicos, entre los que el intercambio directo de mercancías empezó a aumentar, eliminando así la posibilidad (entre otras cosas) de ampliar el crédito para ensanchar el comercio mundial.[52] El resultado fue que la reestimulación de los mercados domésticos mediante la creación de dinero no estuvo acompañada por una expansión equivalente del comercio mundial. De hecho, este último incluso amenazó con declinar.[53]

[50] Véase el interesante libro de Marcello De Cecco, *Economia e Finanza Internazionale dal 1890 al 1914*, Bari, 1971, pp. 145-49, 163-74. De Cecco describe atinadamente el sistema monetario mundial del periodo 1890-1914 como un *patrón oro de cambio* más que como un patrón oro "puro".

[51] Triffin propone la siguiente explicación del colapso de la convertibilidad de la moneda y la abrupta declinación del comercio mundial en los treintas: "1] El uso extensivo del poder de emisión de los bancos centrales para suscribir los déficits del propio estado, junto con la expansión crediticia de otros bancos siempre que esta expansión esté de acuerdo con los deseos de las autoridades monetarias nacionales o al menos con los reglamentos existentes; 2] la renuencia a ajustar por completo estas políticas crediticias a la conservación o restauración de un patrón competitivo de precios y costos y del equilibrio externo, a los precios y tipo de cambio corrientes, compatibles con el volumen de recursos en oro y divisas disponibles o accesibles a las autoridades monetarias." R. Triffin, *El oro y la crisis del dólar*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1962, p. 46.

[52] Entre 1928 y 1938 la relación entre las reservas de oro y las importaciones mundiales anuales aumentó del 35% al 110%. La producción de oro, que se había expandido, se acumuló porque no podía ser absorbida por la circulación declinante de mercancías en el mercado mundial.

[53] El caso alemán fue el más claro. En tanto que el índice de la producción industrial aumentaba un 90% entre 1933 y 1938, las exportaciones del Reich (sin Austria) eran apenas un 10% mayores en 1938 que en 1933. En los años 1935, 1936 y 1937 descendieron incluso absolutamente. Pero en Estados Unidos también, la producción industrial había superado el nivel de 1929 en 1937, mientras que las exportaciones eran todavía menos del 60% de las de 1929.

En Bretton Woods las potencias imperialistas victoriosas de la segunda guerra mundial establecieron un sistema monetario internacional diseñado para sentar las bases de una versión internacional de la expansión inflacionaria del crédito que por entonces había ganado aceptación a escala nacional. Tanto los economistas como los políticos burgueses creían que el problema crucial era la expansión de la liquidez, es decir, la creación continua de medios de pago adicionales.[54] Dado que el suministro de oro aumentaba demasiado lentamente y era distribuido demasiado desigualmente para resolver el problema de la liquidez internacional, se creó un sistema *que elevaba un papel moneda específico al rango de dinero mundial a la par que el oro*; la situación histórica concreta al final de la segunda guerra mundial era tal, por supuesto, que sólo el dólar podía desempeñar ese papel.[55]

El nuevo sistema fue erigido sobre dos bases; en primer lugar, la convertibilidad del dólar en oro (facilitada entre otras cosas por la sustancial sobrevaloración del oro en la devaluación del dólar de 1934) que permitió a los bancos centrales del mundo capitalista usar dólares junto con el oro para resguardar sus monedas nacionales; segundo, las vastas reservas de producción (y la ventaja productiva) de la economía norteamericana, lo cual significaba que la acumulación de garantías en dólares en manos de los gobiernos y los capitalistas extranjeros no sólo no era problemática para ellos sino enteramente deseable. El problema central de la economía capitalista internacional en los primeros años después de la segunda guerra mundial no fue la abundancia sino la escasez de dólares.[56]

De esta suerte el Plan Marshall y los programas similares de "Ayuda en Dólares", del gobierno de Estados Unidos, tuvieron en buena medida

[54] Sobre las convicciones de Keynes a este respecto véase Harrod, *El dinero*, cit., pp. 222-23.

[55] La producción de oro cayó en un 40% entre 1940 y 1945 y se estancó entre 1945 y 1949. En 1945 Estados Unidos, nada más, poseía el 75% de todas las reservas mundiales de oro. Participantes importantes en el comercio mundial, como Alemania, Japón, Italia y la India no tenían prácticamente nada de oro. Sobre las razones por las que la decisión de hacer que la esterlina jugara también el papel de moneda de reserva falló inevitablemente, véase Elmar Altvater, Die *Weltwährungskrise*, Frankfurt, 1969, pp. 49-50.

[56] Todavía en 1952 el Informe Anual del Banco para Pagos Internacionales contenía la siguiente definición de la principal dificultad existente para una futura expansión del comercio mundial: "La convertibilidad requerirá necesariamente una cantidad suficiente de dólares y, mientras que la primera condición para ello es que los países europeos tengan bienes que vender en cantidades suficientes y a precios competitivos, otra condición es que sea posible vender estas mercancías de manera que les permita ganar los dólares y las demás monedas que necesitan". *Twenty-Second Annual Report*, Basilea, 9 de junio de 1952, p. 264. Con mayor perspicacia dilaléctica, Triffin advirtió cuatro años más tarde que el déficit creciente de la balanza de pagos de Estados Unidos conduciría al gobierno norteamericano a tomar medidas que podrían poner en peligro una mayor expansión de la liquidez internacional.

el mismo efecto en el contexto de la economía capitalista mundial que la política keynesiana en el contexto nacional: una gran cantidad de poder de compra adicional fue inyectada en el área internacional, lo cual, dada la enorme cantidad de capacidad inutilizada, inevitablemente condujo a una notable expansión del comercio mundial.[57] La intensificación de la reproducción ampliada de capital a escala internacional, junto con el pronunciado incremento en la tasa de plusvalía y el impacto de la tercera revolución tecnológica, generaron entonces un proceso de crecimiento acumulativo en el que los ciclos industriales nacionales (mitigados por los ciclos crediticios locales) podían tener un efecto restrictivo, pero no catastrófico. A la inversa: dado que el ciclo industrial fue ahora modificado por el ciclo de la creación de crédito, y en consecuencia por las decisiones *políticas* de los gobiernos nacionales, en adelante se desincronizó internacionalmente.[58] El resultado fue permitir que el movimiento del ciclo industrial en un país mitigara más aún los ciclos industriales de otros países imperialistas. Una recesión en una potencia imperialista coincidía ahora, típicamente, con un auge en otras, y las crecientes exportaciones a los mercados en expansión de estas últimas limitaban las repercusiones de la baja en la demanda en el mercado interno de aquélla.[59]

Toda la lógica del sistema monetario internacional creado en Bretton Woods para promover la expansión del comercio mundial se invirtió, sin embargo, tan pronto como los apoyos del sistema empezaron a desintegrarse. La descomposición de estos apoyos no fue además, el resultado de accidentes o errores; fue un resultado inevitable de la misma lógica inherente que había producido originalmente la expansión internacional del dinero crediticio.

Ya hemos visto que una aceleración marginal de la inflación del dólar era una precondición central para la prevención de serias crisis de sobreproducción en la economía norteamericana. La inflación acelerada del dólar, no obstante, representó una agravación del déficit de la balanza de pagos de Estados Unidos y una creciente amenaza a la paridad oro-dólar a un tipo de cambio fijo. Por ambos lados, la convertibilidad del

[57] El hecho de que esto también beneficiaba a Estados Unidos puede verse en la muy sustancial expansión de las exportaciones norteamericanas, que aumentaron de 9 500 millones de dólares en 1945 a 15 700 millones en 1953, es decir, en un 66%, mientras que en el mismo periodo el producto nacional bruto aumentó en menos de un 20% y la producción industrial en un 30%.

[58] Debemos señalar autocríticamente, a este respecto, que en el *Tratado de economía marxista* subestimamos la significación de esta ausencia de simultaneidad: cit., t. II, pp. 146-47. Sin embargo, hicimos la necesaria corrección de este error a mediados de los sesentas, y predijimos las serias consecuencias de una recesión general que afectase a la mayoría o a todos los Estados imperialistas al mismo tiempo.

[59] El ejemplo clásico en relación con esto es la recesión en Alemania occidental en 1966-67. Pero las repercusiones de la recesión de 1970-71 en Gran Bretaña fueron también atenuadas por el aumento de las exportaciones, facilitado entre otras cosas por la devaluación de la libra.

dólar en oro quedó cada vez más socavada. A la larga, su abolición oficial vino a ser, sólo una cuestión de tiempo.

Más aún, la ley del desarrollo desigual condujo a una creciente disminución de la capacidad de las mercancías norteamericanas para competir con las de los rivales imperialistas más importantes de Estados Unidos.[60] Los capitalistas de otras potencias industriales se interesaron cada vez menos en poseer dólares para la compra actual y futura de bienes norteamericanos.[61] Estos dólares papel sólo siguieron siendo útiles para la compra de *capital* norteamericano. El resultado fue la amenaza de un retorno al oro. Tal retorno, sin embargo, significaría un regreso a los mismos problemas que asediaron los años veinte y treinta, pero bajo condiciones sociales y políticas mucho menos propicias para el capital mundial.

El resquebrajamiento del sistema de Bretton Woods demuestra que toda la expansión internacional del crédito basada en el uso de dólares-papel como moneda mundial,[62] podía derrumbarse como un castillo de naipes. Ello es un síntoma de la creciente inseguridad de la expansión nacional del

[60] Es importante señalar que esto no fue provocado por fenómenos en las esferas de la moneda o de la circulación, sino por cambios radicales en la esfera de la producción. La tasa de inflación del dólar entre 1960 y 1965 fue mucho menor que la relativa devaluación del marco alemán o del yen. En este periodo el dólar sufrió una pérdida de poder adquisitivo del 6.8%, contra 15.1% del marco y 34% del yen. A pesar de ello, la balanza comercial de Estados Unidos con Japón mantuvo un déficit desde 1964 y con Alemania occidental desde 1965. Pues la productividad del trabajo aumentó un 100% en la industria alemana en el periodo 1953-65, mientras que aumentó sólo un 50% en la industria norteamericana.

[61] Esto no se aplica a los capitales de las semicolonias, que obviamente continúan sufriendo de una escasez y no de un exceso de dólares.

[62] El sistema del eurodólar, que apareció en la segunda mitad de los sesentas, extendió considerablemente este sistema internacional de dinero a crédito. Como resultado de las restricciones del crédito en Estados Unidos, las compañías norteamericanas comenzaron a tomar préstamos a corto plazo, con interés relativamente alto, de dólares en posesión de las compañías europeas (incluidas las ramas europeas de las compañías norteamericanas) y de los bancos centrales. Estos dólares aumentaron la expansión del crédito en Estados Unidos: de ahí el déficit de la balanza norteamericana de pagos, de ahí el flujo de dólares hacia Europa, donde provocaron tanto la extensión de la circulación de papel moneda y dinero crediticio en las monedas europeas como una renovada expansión de los eurodólares. Sobre todo este tiovivo, véase, entre otros, Paul Einzig, *The Euro-Dollar System,* Londres, 1967. El sistema del eurodólar fue un intento de crear un mercado internacional de capital en dinero y a corto plazo, con una tasa uniforme de interés. Correspondía tanto a la creciente internacionalización del capital como a la contradicción entre esta internacionalización y los ciclos nacionales de dinero crediticio. Esto se volvió particularmente claro en los años 1968-69, cuando Estados Unidos, para mejorar su balanza de pagos, aumentó su tasa de interés doméstica, lo que provocó una subida de las tasas de interés en todo el mundo, sin ninguna mejoría para la balanza de pagos norteamericana. (Sobre el problema del mercado de eurodólares, los europréstamos, las compañías internacionales, el mercado internacional de dinero y capital y su disyunción de los ciclos nacionales de crédito, véase también el primer capítulo de Charles P. Kindleberger, *Europe and the Dollar,* Cambridge, 1966, quien sin embargo trató de minimizar la crisis del dólar.)

crédito. Hay una manifiesta y profunda conexión entre los dos fenómenos. El nexo entre ellos obviamente estriba en la contradicción entre el papel del dólar como amortiguador en el ciclo industrial norteamericano y su papel como moneda mundial. Su primer papel implica inflación permanente; el segundo, estabilidad máxima. El sistema pudo sobrevivir mientras la inflación del dólar fue muy moderada y la productividad del trabajo norteamericano incontestable. Pero ambas condiciones fueron eliminadas en forma gradual precisamente por la "onda larga de tonalidad expansiva". Esto dejó a los capitalistas en el resto del mundo sin otra alternativa: comprar la estabilidad del dólar al costo de una crisis de sobreproducción en Estados Unidos —la sección más importante del mercado mundial— hubiera equivalido a cortar la rama en la que estaban sentados.

La crisis monetaria actual reside en el hecho de que la influencia de todos los mecanismos que restringen el auge de posguerra a largo plazo necesariamente incrementaron las dificultades de ventas y valorización del capital en los mercados domésticos y, en consecuencia, intensificaron la rivalidad internacional. El resultado fue hacer cada vez más inevitable la utilización del comercio nacional, las políticas monetarias y aduaneras para favorecer los intereses imperialistas particulares en la lucha competitiva interimperialista, y con ello condenar más y más el papel especial otorgado a la moneda de una sola potencia imperialista particular como medio internacional de pago. La inseguridad de la economía mundial encuentra expresión actualmente en la competencia internacional intensificada, que a su vez corresponde al descenso relativo de la preponderancia de Estados Unidos.

Así se ha creado una situación paradójica, que sin embargo es típica de la historia del capitalismo, en la que la expansión internacional del crédito amenaza con detenerse en el momento mismo en que es más necesaria. Mientras la producción se expande a un ritmo rápido en el mundo capitalista, el florecimiento de los medios de pago internacionales, que fue una función de la inflación del dólar y del déficit en la balanza de pagos de Estados Unidos, pudo mantenerse dentro de ciertos límites. Pero tan pronto como se produce una caída en la tasa de crecimiento y la sobrecapacidad aumenta en las industrias manufactureras del mundo capitalista, entonces la expansión de los medios internacionales de pago debe acelerarse para movilizar las reservas de producción. Pero precisamente en este punto la expansión del crédito internacional amenaza con detenerse, porque a la larga ninguna de las otras potencias imperialistas estará dispuesta a aceptar el "dólar devaluado" como árbitro del sistema monetario internacional.[63]

[63] En relación con esto, las tres fases de la historia del eurodólar analizadas por Denizet son particularmente características. En la primera fase, los bancos europeos, en competencia con los norteamericanos, procuraban otorgar intereses más altos a sus depósitos e imponer intereses más bajos a sus deudores que los bancos norteamericanos. En la segunda fase, los bancos norteamericanos y especialmente las ramas extranjeras de las compañías transnacionales norteamericanas, se volvieron a este

Una solución parcial de esta contradicción se ha buscado en el "papel oro", es decir, dinero crediticio internacional que sólo circula entre los bancos centrales y es completamente independiente de cualquier moneda nacional. Una genuina solución a largo plazo al problema de la "liquidez internacional" en estos términos es, sin embargo, obstruida por la rivalidad interimperialista, que hace de la distribución misma de "papel oro" una función de la relación internacional de fuerzas, y por la vía indirecta de esta distribución devuelve, de nueva cuenta, la inflación de monedas nacionales al dominio de los medios internacionales de cambio y pago. En último análisis, el papel moneda inconvertible sólo se les puede imponer a los propietarios de mercancías y a los accionistas de títulos monetarios dentro del marco de un Estado. El papel moneda mundial requeriría un gobierno mundial único. La rivalidad interimperialista y el papel del Estado como instrumento de autodefensa de grupos capitalistas específicos en pugna entre sí —en otras palabras, la competencia capitalista y la propiedad privada o el fenómeno de los "muchos capitales"— hacen imposible el surgimiento de un mundo así en un futuro previsible, como lo hemos indicado en el capítulo x.

Es importante señalar aquí que la presente situación difiere críticamente del sistema monetario mundial anterior a 1914, de un modo que indica las profundas crisis estructurales del capitalismo contemporáneo. En aquel entonces, el Banco de Inglaterra pudo conseguir el mantenimiento de las reservas de oro a un nivel no mayor del 5% de las importaciones anuales. Si el Banco deseaba incrementar su provisión de oro, podía en cualquier momento vender bonos del gobierno inglés o acciones para comprar oro.[64] Era sólo durante la crisis de sobreproducción cuando había que poner el oro en circulación, por un corto espacio de tiempo y por una insignificante fracción del total de los pagos vencidos. Este no es el caso en la actualidad: los bancos centrales siempre tienen que retener ahora una proporción mucho mayor de reservas de oro y divisas extranjeras para las importaciones na-

mercado internacional de dinero para no enfrentarse a las restricciones del crédito y de las exportaciones de capital impuestas por el gobierno de Estados Unidos. Las existencias de dólares de los bancos centrales europeos y japoneses fueron "reprivatizadas" mediante el mercado del eurodólar. En la tercera fase, sin embargo, hubo una rápida caída de la tasa de interés y el capital en eurodólares fluyó de vuelta a los bancos centrales (especialmente al Bundesbank alemán), pues los propietarios privados, los bancos privados japoneses y europeos y las compañías multinacionales no tenían ninguna razón para retener depósitos de dólares en papel que obtenían un interés bajo y que estaban siendo devaluados en ese momento. De fines de 1967 a fines de 1969, las existencias en dólares de los bancos centrales no norteamericanos declinaron de 15 600 a 11 900 millones de dólares, mientras la propiedad privada de eurodólares aumentó de 15 700 a 28 200 millones. De fines de 1969 a fines de enero de 1972, en cambio, los depósitos de dólares de los bancos centrales europeos y japoneses aumentaron en casi 36 000 millones. Denizet, op. cit., pp. 70-78. *Neue Zürcher Zeitung,* 20 de abril de 1972.

[64] Triffin, *El oro y la crisis del dólar,* cit., pp. 48-49.

cionales.[65] Este cambio refleja el hecho de que la confianza del capital mundial en sí mismo ha quedado *permanentemente* debilitada, a pesar (o más correctamente a causa) de la expansión a largo plazo del dinero crediticio internacional.[66]

Cuanto más profundas y generalizadas se hacen las recesiones, mayor es la inyección de crédito y la expansión de provisiones de dinero bancario necesario para evitar que estas recesiones degeneren en depresiones a escala total —y con ello se hace más agudo el peligro de que la inflación y la especulación escapen al control del Estado burgués en una estampida hacia el pánico bancario y el colapso de todo el sistema financiero.[67] Ya en 1974,

[65] H. G. Johnson afirma que la crisis del sistema monetario internacional está en la naturaleza del propio patrón oro de cambio, en otras palabras, es independiente del desarrollo del ciclo de los negocios y de las relaciones de fuerzas interimperialistas. Incluso si los bancos centrales no norteamericanos mantuvieran estable la relación oro-dólar de sus reservas en moneda, absorberían un porcentaje creciente de producción continua de oro y, por tanto, a largo plazo, amenazarían la convertibilidad del dólar. "Theoretical Problems of the International Monetary System", en R. N. Cooper (ed), *International Finance*, Londres, 1969, pp. 323-26. Johnson mismo, sin embargo, muestra una evidente solución a este dilema al señalar que es posible para Estados Unidos usar otras monedas imperialistas junto con el oro para cubrir al dólar. Si esto no ocurre, es porque la desconfianza entre los Estados imperialistas acerca del futuro de sus monedas es mutuo. Esta desconfianza no es a su vez puramente subjetiva, sino que está estrechamente relacionada con la permanente inflación mundial y la creciente inestabilidad del sistema monetario.

[66] Véase Marx: "Pero es precisamente el desarrollo del sistema de crédito y del sistema bancario el que, de una parte, empuja a todo el capital-dinero a ponerse al servicio de la producción [o, lo que es lo mismo, a convertir todas las rentas en dinero, en capital], mientras de otra parte, al llegar a una cierta fase del ciclo, reduce las reservas metálicas a un mínimo en que ya no pueden cumplir las funciones que les corresponde; es, decimos, este sistema bancario y de crédito desarrollado el que crea este exceso de sensibilidad de todo el organismo [...] El banco central es la piedra angular del sistema de crédito. La necesidad de que el sistema de crédito se trueque en el sistema monetario fue expuesta ya en el libro I, cap. II [pp. 89s.], al tratar del medio de pago. Tanto Tooke como Overstone reconocen que son necesarios los mayores sacrificios en cuanto a la riqueza real para mantener en momentos críticos la base metálica. La discusión gira solamente en torno a un más o un menos y en torno al tratamiento más o menos racional de lo inevitable. La existencia de una cierta cantidad de metal, insignificante en comparación con la producción total, se reconoce como punto angular del sistema [...] Ahora bien, ¿qué es lo que distingue al oro y la plata de las otras formas de la riqueza? No es la magnitud del valor, pues ésta se determina por la cantidad de trabajo materializado en ellos. Es el ser encarnaciones sustantivas, expresiones del carácter *social* de la riqueza". C. Marx, *El Capital*, cit., t. III, pp. 535-36.

[67] Sobre el miedo en relación con esto en Estados Unidos, véase el artículo "Are the Banks Over-Extended?", en *Business Week*, 21 de septiembre de 1974. Entre 1967 y 1974 la proporción entre las reservas de capital propio de los bancos y su activo total descendió del 7% al 5%. La proporción entre los préstamos bancarios y los depósitos totales aumentó en el mismo periodo de 65% a 75% (ahora se acerca al 80%). Sobre todo, los bancos tienen cada vez más temores acerca de la solvencia de sus deudores principales: "El capital operante de las corporaciones y los activos actuales han aumentado cada uno 30% durante los cuatro últimos años, pero

la quiebra de unos cuantos bancos secundarios llevó a la burguesía internacional al borde de dicho pánico, cuando el retiro generalizado de depósitos de los grandes bancos pudo haber provocado un colapso de este tipo. Esto se evitó mediante la decisión colectiva y consciente de los principales bancos centrales y de los grandes bancos de depósito de acudir inmediatamente en ayuda de todas las instituciones financieras en peligro. Las reservas de estos centros bancarios eran obviamente más que suficientes para realizar satisfactoriamente tal operación de rescate. Pero éste dejaría de ser el caso si varios de los propios bancos centrales más importantes fueran golpeados por problemas de solvencia, especialmente si esto ocurriera simultáneamente o dentro de un breve lapso de tiempo. De ahí la presión sobre el capital internacional para mejorar la liquidez del sistema bancario mundial y para tomar medidas que aseguren la recuperación a largo plazo, lo cual implica la necesidad de poner un freno a cualquier expansión adicional de la amenazante pirámide de las deudas. De ahí también la presión en favor de restricciones crediticias simultáneas en todos los principales países imperialistas. De ahí la inevitable perspectiva de una sucesión de recesiones generalizadas. Cuán relativas han sido hasta ahora las restricciones en la expansión del crédito y el crecimiento de la oferta de dinero se desprende de las siguientes cifras:

Cambios de marzo-junio 1974 comparados con el año anterior en %

	Oferta de dinero M_1*	*M_1 + depósitos a plazo fijo de 4 años.*	*Préstamos bancarios*	*PNB real (primer semestre 1974)*
Alemania occidental	+44.4%	+8.8%	+8.3%	+1.5%
Reino Unido	+1.2%	+21.8%	+31.4%	—1.5%
Francia	+9.9%	+15.8%	+19.9%	+5.0%
Italia	+20.6%	+22.6%	n.d.	+7.5%
Estados Unidos	+5.3%	+8.4%	+18.4%	—0.5%
Japón	+5.3%	+3.1%	+3.0%	—3.0%

* Papel moneda + depósitos a la vista.

Tanto la presión sobre el capital para frenar el desarrollo de la inflación reptante en inflación galopante, como la imposibilidad de consolidar aún más la expansión del dinero crediticio internacional, expresan el hecho de

los préstamos industriales y comerciales de los bancos han subido 60%. El ingreso personal ha aumentado en menos del 50% en los cuatro últimos años, pero la deuda por crédito a plazos de que son acreedores los bancos ha aumentado en un 70%".

que la contradicción entre una capacidad productiva enormemente ampliada y las limitadas posibilidades de ventas y valorización del capital en el mercado mundial, está empezando a asumir formas explosivas. Son claras indicaciones de que la "onda larga de tonalidad expansiva" está llegando a su término. A pesar de sus enormes desembolsos improductivos, especialmente en armamentos, a pesar de la hipertrofia de su aparato de ventas, a pesar de su enorme incremento en el endeudamiento e inflación permanente, el capitalismo tardío ha sido y sigue siendo incapaz de superar las contradicciones fundamentales del modo de producción capitalista. Sólo las ha moderado y contenido temporalmente, y por ello en cierta forma incluso aumentando la presión explosiva que se acumula dentro del sistema.

La peligrosa lógica de invertir la relación entre el ciclo crediticio y el ciclo industrial puede verse ahora en la multiplicación de las recientes señales de una creciente sincronización internacional del ciclo industrial.[68] La crisis del sistema monetario internacional está erosionando constantemente la autonomía de las decisiones económicas nacionales —a menos que se produzca una arriesgada reversión hacia un aislamiento autárquico del mercado mundial tal como ocurrió en los años treinta. Los intentos de introducir una unión monetaria en la CEE ampliada reducirán asimismo, significativamente, la autonomía monetaria de los países imperialistas europeo-occidentales más importantes. El constante incremento del poderío de las compañías transnacionales opera en la misma dirección.

Se ha estimado que las corporaciones transnacionales que controlaban en 1970-71 el 20% de la producción industrial del mundo capitalista y el 30% del comercio mundial, poseían alrededor de 30-35 mil millones de dólares en activos líquidos (papel moneda y depósitos a la vista) en 1970, es decir, tres veces la cantidad de las reservas de oro y divisas del Estado norteamericano. A principios de 1972 eran responsables del 50% de los movimientos de eurodólares, que habían aumentado en aquel tiempo a un volumen de 60 mil millones de dólares.[69] Hacia finales de 1974, los préstamos de eurodólares habían alcanzado la cifra de 185 mil millones; y aunque la proporción en poder de las corporaciones transnacionales había disminuido algo, como resultado del ingreso de préstamos gubernamentales en petrodólares, el total de activos de esas corporaciones ha registrado un notable incremento ulterior en comparación con 1972. No es sorprendente, pues, que las corporaciones transnacionales necesiten urgentemente la formación de un mercado monetario internacionalmente orga-

[68] Dadas las condiciones de un desarrollo regional cada vez más desigual dentro de la CEE ampliada, una verdadera unión monetaria europea o bien tendría por resultado una fuerte presión a favor de una transferencia importante de ingresos a las regiones relativamente periféricas y declinantes, o conduciría a una grave crisis social en estas regiones. En el momento actual todavía es incierto si el capital estaría dispuesto a pagar el precio (o, más bien, una parte del precio) de semejante transferencia de ingresos.

[69] Tugendhat, op. cit., p. 161; *Le Monde*, 21 de marzo de 1972.

nizado. Tampoco es sorprendente que traten de protegerse contra repentinas pérdidas en el cambio de divisas, amenazas de reintroducción de controles de capital o de moneda e incrementos en las tarifas aduanales.[70] Su conducta responde, simplemente, a la lógica de un modo de producción basado en la propiedad privada y la competencia, y no en una "soberanía nacional" que en última instancia debe estar subordinada a los intereses globales del capital. Pero esta misma lógica tiende no sólo a evitar pérdidas, sino también a la maximización de las ganancias. En otras palabras, hacia la especulación monetaria para realizar ganancias financieras rápidas, y de ahí a las constantes transferencias internacionales de elevadas sumas de capital dinero. El colapso de los sistemas de Bretton Woods con sus tasas de cambio fijas, y la introducción general de cambios flotantes con su gran amplitud de variaciones (en Zurich el dólar fluctuó entre 3.76 y 2.67 francos suizos, o sea en más del 25%, entre enero de 1973 y noviembre de 1974) han incrementado en gran medida tal especulación monetaria, que anteriormente estaba orientada a la ocurrencia de modificaciones abruptas (devaluaciones y revaluaciones) en los cambios oficiales.

> En 1964 y 1965, cuando la devaluación de la libra parecía inminente [...] el 30% de las 115 subsidiarias extranjeras en Gran Bretaña consideradas en el análisis (Brooke-Remmer), que no habían pagado dividendos durante los 3 o 4 años previos, lo hicieron entonces. 25 de las 115 remitieron más del 100% de sus ingresos, lo que representó recurrir a sus ganancias acumuladas. Algunas enviaron a sus respectivos países virtualmente todas sus ganancias retenidas, y una, cuyas ganancias habían alcanzado a unas 700 000 libras anuales, pagó un dividendo de 3 millones de libras a su matriz sólo en 1964. En 1967, cuando finalmente ocurrió la devaluación de la libra esterlina, hubo otra onda de pagos de altos dividendos en los meses conducentes a la crisis de noviembre. Lo mismo ocurrió en Francia en 1968 y 1969.[71]

La determinante más importante de esta creciente sincronización de los ciclos industriales de las potencias imperialistas es la cada vez mayor socialización objetiva del trabajo a nivel internacional. El antagonismo entre esta internacionalización por una parte, y la apropiación privada bajo condiciones de creciente centralización internacional del capital, y la persistencia de diferentes Estados imperialistas, por la otra parte —en otras pa-

[70] La corporación Hoover ha afirmado que incurrió en pérdidas de 68 millones de libras debido a las devaluaciones de las monedas inglesa, danesa y finlandesa en 1967. Véase Tugendhat, op. cit., p. 164. Esta afirmación parece exagerada.

[71] Tugendhat, op. cit., p. 166. Sobre las especulaciones monetarias de las corporaciones transnacionales, véase ibid., pp. 167-76. La capacidad de estas corporaciones para manipular los precios de transferencia entre las compañías matrices y sus subsidiarias a menudo les permite evadir incluso las más estrictas normas gubernamentales.

labras, la contradicción entre la socialización internacional del trabajo y la competencia de propiedades nacionales y el sistema estatal del capital, se hace cada vez más evidente. El desarrollo de la valorización del capital y de las fuerzas productivas y la tecnología, que fue tanto causa como efecto de la "onda larga de tonalidad expansiva" de 1940 (45)-65, ha acelerado esta socialización objetiva del trabajo a escala internacional a un ritmo sin precedentes. El desarrollo de la división internacional del trabajo en la industria manufacturera, como indicamos en el capítulo x, ha avanzado mucho más allá de la que logró el capital antes de la primera guerra mundial. La tendencia hacia la uniformidad de los precios del mercado mundial se ha extendido, asimismo, más allá del marco tradicional de las materias primas, los bienes semimanufacturados, unos cuantos productos alimenticios y los bienes de consumo producidos masivamente por la industria ligera (tales como los textiles). Existe una inconfundible tendencia hoy en día a uniformar los precios de los bienes de consumo durables, medios de transporte y algunas máquinas y elementos de equipo aun cuando todavía existe una significativa resistencia a este proceso.[72] Bajo tales condiciones, los fenómenos cada vez más difundidos de la sobrecapacidad estructural deben ocurrir simultáneamente; cada vez se le hace más difícil a una industria escapar a las ventas descendentes y al debilitamiento de la capacidad competitiva en el propio país mediante las exportaciones al extranjero; mientras que la práctica de las manipulaciones monetarias para ganar ventajas de exportación a corto plazo amenaza convertirse en una guerra comercial general.

El análisis del ciclo industrial confirma así las conclusiones centrales a que llegamos en nuestros capítulos anteriores. La gran expansión económica del capitalismo tardío después de la segunda guerra mundial no ha solucionado ninguna de las contradicciones internas fundamentales del modo de producción capitalista. La oscilación periódica de las inversiones, determinada por la oscilación periódica de la tasa media de ganancia, sigue siendo la regla. La utilización de un ciclo crediticio interconectado para mitigar el ciclo industrial sólo podía ser efectivo por un periodo limitado, bajo las condiciones favorables de la expansión acelerada provocada por la tercera revolución tecnológica, y a costa de una devaluación permanente del dinero y la disolución creciente del sistema monetario internacional.

Cuanto más limitada sea la eficacia de la creación monetaria anticíclica a nivel nacional, y cuanto mayores sean las dificultades para asegurar la creación constante de dinero crediticio internacional (liquidez internacional adecuada), más convergerán los ciclos desincronizados de los años cuarenta y cincuenta en una nueva sincronización del ciclo industrial a escala mundial, conduciendo a recesiones generalizadas cada vez más graves. Cuanto mayor sea el descenso de la tasa media de crecimiento de la producción

[72] La manipulación de las paridades monetarias y el *dumping* juegan un papel no insignificante en esta resistencia.

capitalista mundial, más cortas tenderán a hacerse las fases de auge y más largas las fases de recesión y de estancamiento relativo. La transición de una "onda larga de tonalidad expansiva" a una "onda larga de estancamiento" intensifica actualmente la lucha de clases internacional. El principal objetivo de la política económica burguesa ya no es desmantelar los antagonismos sociales, sino descargar los costos del mejoramiento de la lucha competitiva de cada industria capitalista nacional en los asalariados empleados en ellas. El mito del empleo pleno permanente se esfuma. Lo que la integración y la seducción políticas no han podido lograr se consuma ahora por medio de la reconstrucción del ejército industrial de reserva y la cancelación de las libertades democráticas del movimiento obrero (entre otras cosas, represión estatal de las huelgas y del derecho de huelga). La lucha por la tasa de plusvalía se traslada al centro de la dinámica de la economía y la sociedad, tal como ocurrió en el periodo de principios del siglo xx hasta los años treinta. Por lo tanto, una teoría del capitalismo tardío debe incluir también un análisis crítico del papel desempeñado por el Estado burgués tardío y la ideología burguesa tardía en la lucha de clases contemporánea.

CAPÍTULO XV

EL ESTADO EN LA ERA DEL CAPITALISMO TARDÍO

El Estado es un producto de la división social del trabajo. Surgió como un resultado de la creciente autonomía de ciertas actividades superestructurales, mediadas con la producción material, cuyo papel era sostener una estructura de clases y unas relaciones de producción. El punto de partida de la teoría del Estado de Marx es su distinción fundamental entre el Estado y la sociedad;[1] en otras palabras, el discernimiento de que las funciones realizadas por el Estado no tienen que ser necesariamente transferidas a un aparato separado de la masa de los miembros de la sociedad, salvo en condiciones históricamente determinadas y específicas. Es esta tesis la que la separa de todas las demás teorías sobre el origen, la función y el futuro del Estado. No todas las funciones de la superestructura caen dentro de la jurisdicción del Estado, y mucho menos las que corresponden a los intereses de las clases subordinadas (por ejemplo, las antiguas clases gobernantes o las clases revolucionarias oprimidas). Las funciones superestructurales que pertenecen al dominio del Estado pueden resumirse genéricamente, como la protección y la reproducción de la estructura social (las relaciones de producción fundamentales), en la medida en que esto no se logra mediante los procesos automáticos de la economía. De ahí que no todas las funciones del Estado sean "puramente" superestructurales en la actualidad, como tampoco fueron en el caso de las formaciones sociales precapitalistas. Este aspecto del Estado es de particular importancia en el modo de producción capitalista, por razones que examinaremos más adelante.

Las funciones principales del Estado se pueden clasificar como sigue:

i] Proveer aquellas condiciones generales de producción que no pueden asegurarse por medio las actividades privadas de los miembros de la clase dominante.[2]

[1] El esquema de una teoría del Estado es la parte más débil del libro, por lo demás excelente, de Leo Kofler, *Technologische Rationalität im Spätkapitalismus*, Frankfurt, 1971. Kofler subestima este elemento de creciente autonomía y, como resultado, aunque condena la simple identificación del Estado con la sociedad, tiende a reintroducirla por la puerta trasera.

[2] Ejemplos bien conocidos son los grandes sistemas de irrigación en el llamado modo de producción asiático y el transporte de grandes dotaciones de maíz a Roma y otras grandes ciudades a fines de la Antigüedad. La fórmula "condiciones generales colectivas de la producción" se encuentra en los *Elementos fundamentales...*, cit., vol. II, p. 23. Véase también Engels: "Y el Estado moderno, por su parte, no es más que la organización que se da la sociedad burguesa para sostener las condiciones generales externas del modo de producción capitalista contra ataques de los

ii] Reprimir cualquier amenaza al modo de producción prevaleciente por parte de las clases dominadas o de algunos sectores particulares de las clases dominantes, por medio del ejército, la policía, el sistema judicial y el penitenciario.

iii] Integrar a las clases dominadas para asegurar que la ideología dominante de la sociedad siga siendo la de la clase gobernante, y, que en consecuencia las clases explotadas acepten su propia explotación sin el ejercicio inmediato de la represión contra ellas (porque crean que es inevitable, un "mal menor", una "fuerza superior", o incluso por la simple inconsciencia de su explotación).

La función represiva de hacer acatar el mando de la clase dominante por medio de la coerción (el ejército, la policía, el derecho y el sistema penal) fue la dimensión del Estado que el marxismo clásico investigó más de cerca. Más tarde, Lukács y Gramsci pusieron mayor énfasis en su función integradora, que adjudicaron esencialmente a la ideología de la clase dominante. Es obvio por supuesto, que la dominación de clase basada exclusivamente en la represión equivaldría a una situación insostenible de guerra civil permanente.[3] La función integradora del Estado, en diferentes modos de producción o formaciones socioeconómicas concretas, se ejerce predominantemente a través de diferentes ideologías:[4] magia y ritual, filosofía y moral, derecho y política; aunque hasta cierto punto cada una de estas diferentes prácticas superestructurales desempeña tal papel en toda sociedad clasista. La reproducción y evolución de estas funciones integradoras se logra a través de la instrucción, la educación, la cultura y los medios de comunicación. Pero, ante todo, a través de las categorías del pensamiento[5] predominantes peculiares a la estructura clasista de cada sociedad.

Si bien la teoría marxista ha investigado con bastante detenimiento la forma en que las funciones represivas e integradoras del Estado constituyen mecanismos que son al mismo tiempo distintos e interrelacionados,[6] el análisis de la función comprendida en el rubro de "proveer las condiciones generales de la producción" está mucho menos desarrollado. Esta última difiere de las otras dos funciones principales del Estado en cuanto está inmediatamente relacionada con la esfera de la producción, y de esta suerte asegu-

trabajadores o de los capitalistas individuales". *Anti-Duhring*. Ed. Grijalbo, México, 1964, pp. 275-76.

[3] Fue Napoleón, un experto en la materia, quien acuñó el adagio de que todo se puede hacer con las bayonetas salvo sentarse en ellas.

[4] Nicos Poulantzas, *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Ed. Siglo XXI, México, 1969, pp. 269-76.

[5] En el caso de las sociedades basadas en el modo de producción capitalista lo que prevalece sobre todo es la ley del fetichismo de la mercancía, descubierta por Marx, y a través de ella las relaciones sociales entre los hombres asumen la apariencia de relaciones entre cosas: *El Capital*, cit., t. I. p. 38.

[6] Véase entre otras cosas la crítica del concepto gramsciano de hegemonía en Poulantzas, op. cit., pp. 252-56.

ra una mediación directa entre la infraestructura y la superestructura.[7] Este ámbito fundamental del Estado incluye esencialmente: la garantía de las precondiciones *técnico-generales* del proceso de producción real (medios de transporte o de comunicaciones, el servicio postal, etcétera); el aseguramiento de las premisas *socio-generales* del mismo proceso de producción (por ejemplo; bajo el capitalismo: un orden social estable, un mercado nacional y un territorio estatal, un sistema monetario); y la reproducción continua de aquellas formas de trabajo intelectual que son indispensables para la producción económica, aunque no sean en sí mismas parte del proceso inmediato de trabajo (el desarrollo de la astronomía, la geometría, la hidráulica y otras ciencias naturales aplicadas en el modo de producción asiático, y hasta cierto punto en la Antigüedad; el mantenimiento de un sistema educativo adecuado a las necesidades de la expansión económica en el modo de producción capitalista, etcétera).

El origen del Estado coincide con el origen de la propiedad privada, y por consiguiente está vinculado en cierta medida con la separación entre las esferas privada y pública de la sociedad que es inherente a la producción simple de mercancías, con su fragmentación de la capacidad social del trabajo en procesos de trabajo privados independientes.[8] Pero esta relación no debe exagerarse. El Estado es más antiguo que el capital, y sus funciones no se pueden derivar inmediatamente de las de la producción y circulación de mercancías. La propiedad privada en estas sociedades adopta la forma de apropiación privada de la tierra y el suelo, no de las mercancías. En estos casos, el Estado garantiza las interrelaciones entre los terratenientes y su unión contra los enemigos tanto internos como externos (por ejemplo, contra las clases explotadas "domésticas", que no pertenecen a la comunidad, primero tribus subyugadas, después esclavos, etcétera).[9] Tal Estado es totalmente inadecuado, si no es que frecuentemente antagónico a la lógica de la producción simple de mercancías, no digamos ya a la acumulación originaria de capital. Su poder despótico puede a menudo obstruir el desarrollo de la producción de mercancías, por ejemplo, por medio de las confiscaciones sistemáticas. El primer embate en favor de los derechos privados que correspondían a los intereses de los propietarios de mercancías, coexistió así frecuentemente con los derechos comunales destinados a proteger la

[7] Sobre estas cuestiones, véanse las interesantes contribuciones de Wolfgang Müller y Christel Neusüss, "Die Sozialstaatillusion und der Widerspruch von Lohnarbeit und Kapital", *Sozialistische Politik*, n. 6/7, junio de 1970, y de Elmar Altvater, "Notas sobre algunos problemas del intervencionismo estatal" en *Cuadernos Políticos*, n. 9, México, julio-septiembre de 1976, pp. 9-30.

[8] Véase E. H. Pashukanis, *Teoría general del derecho y el marxismo*. Ed. Grijalbo, México, 1976, que desarrolla la tesis de que el derecho es meramente la forma mistificada de los conflictos entre los propietarios privados de mercancías y que, por tanto, sin la propiedad privada y sus contratos, en otras palabras, sin la simple producción de mercancías, no hay derecho.

[9] Véase la versión de Marx sobre el surgimiento del Estado en la Antigüedad temprana: *Elementos fundamentales*..., cit., t. I, p. 454.

estabilidad de tribus o aldeas contra los efectos disolventes de la economía monetaria.

No fue sino hasta que la acumulación originaria de capital usurario y mercantil hubo alcanzado cierto grado de madurez, alterando fundamentalmente las relaciones entre las viejas y nuevas clases poseedoras y minando las formas tradicionales de la dominación política mediante la expansión del capital monetario, cuando el Estado mismo se fue convirtiendo cada vez más en un instrumento de la acumulación progresiva de capital, y en un partero del modo de producción capitalista. El análisis de Marx del papel desempeñado por las deudas nacionales, los contratos gubernamentales durante las guerras dinámicas, la expansión naval y mercantil, el mercantilismo, la prolongación estatutaria de la jornada normal de trabajo y la limitación del salario normal, y el fomento estatal de las manufacturas, es clásico a este respecto.[10] Es, pues, incorrecto tratar de deducir directamente el carácter y la función del Estado a partir de la naturaleza de la producción y la circulación de mercancías.[11]

El Estado burgués es un producto directo del Estado absolutista, generado por la toma del poder político y su aparato institucional por parte de la clase burguesa.[12] Pero el Estado burgués es también la negación del Estado absolutista, pues el Estado burgués clásico en la época del ascenso victorioso del capital industrial era un "Estado débil" por excelencia, porque iba acompañado por la demolición sistemática del intervencionismo económico de los Estados absolutistas, que había obstruido el libre desarrollo de la producción capitalista como tal. El dominio del capital se distinguía ahora de todas las formas de dominación clasista precapitalista por el hecho de que no se basaba en relaciones extraeconómicas de coerción y dependencia, sino en relaciones "libres" de intercambio[13] que ocultaban la dependencia y sujeción económicas del proletariado (separación de los medios de producción y subsistencia) y le daba la apariencia de libertad e igualdad. Puesto que estas relaciones de intercambio fueron interiorizadas

[10] Véase Marx, *El Capital*, cit., t. I, p. 638.

[11] Una derivación demasiado inmediata del Estado burgués a partir de los imperativos de la producción de mercancías, sin un estudio adecuado de su relación con las luchas de clases concretas y los conflictos competitivos de la burguesía ascendente, es la principal limitación del trabajo, por lo demás muy interesante y útil, de Dieter Läpple, *Staat und allgemeine Produktionsbedingungen*, Berlín occidental, 1973.

[12] Véase la famosa argumentación de Marx sobre el Estado francés en *El Dieciocho Brumario de Luis Bonaparte*, en Marx-Engels, *Obras escogidas*, cit., t. I, pp. 310-13.

[13] Marx: "La organización del proceso capitalista de producción ya desarrollado vence las resistencias; la existencia constante de una superpoblación relativa mantiene la ley de la oferta y la demanda de trabajo a tono con las necesidades de explotación del capital, y la presión sorda de las condiciones económicas sella el poder de mando del capitalista sobre el obrero. Todavía se emplea, de vez en cuando, la violencia directa, extraeconómica; pero sólo en casos excepcionales". *El Capital*, cit., t. I, p. 627.

en forma general por los productores primarios inmediatos,[14] especialmente bajo las condiciones del capitalismo ascendente, mientras más se asentaba la dominación económica y la expansión del capital, más podía la burguesía abstenerse del uso directo de la coerción armada contra la clase obrera y permitir una reducción del poder del Estado a un mínimo de funciones de seguridad. Éste fue sobre todo el caso en aquellos Estados burgueses cuyos aparatos internos fueron los "más débiles" en la época del capitalismo competitivo, tales como Inglaterra, Estados Unidos, Bélgica y Holanda. Cuando, por el contrario, el Estado burgués poseía un aparato administrativo interno más poderoso, como por ejemplo en Francia después de Napoleón I, ello no era señal de fortaleza, sino de la relativa debilidad de la burguesía local, tanto al nivel político como económico.[15]

El Estado capitalista, sin embargo, se distingue de todas las formas anteriores de dominación clasista por una peculiaridad de la sociedad burguesa que es inherente al propio modo de producción capitalista: el aislamiento de las esferas públicas y privadas de la sociedad que es una consecuencia de su singular generalización de la producción de mercancías, la propiedad privada y la competencia de todos contra todos. Así, pues, cualquier representación de los intereses generales del capital por medio de capitalistas individualmente activos es normalmente muy difícil, si no es que imposible, en una sociedad burguesa, a diferencia, por ejemplo, del Estado feudal que podía ser constituido simplemente por el señor más poderoso, el rey. "La clase capitalista reina, pero no gobierna. Se contenta con dar órdenes al gobierno."[16] La competencia capitalista determina así, inevitablemente, una tendencia a la autonomización del aparato estatal, de suerte que éste pueda funcionar como un "capitalista total ideal"[17] que sirva a los intereses del modo de producción capitalista en su conjunto, protegiéndolo, consolidándolo y sentando las bases de su expansión por encima y contra los intereses

[14] Georg Lukács, *Historia y consciencia de clase*. Ed. Grijalbo, México, 1969, p. 255, por lo menos concede que es *posible* para el trabajador liberarse de este proceso de internacionalización de las relaciones de intercambio. Kofler apunta, en relación con el capitalismo tardío: "En esta tensión entre el disfrute y el ascetismo, la reconciliación ideológica con las condiciones sociales existentes necesita un poderoso apoyo psíquico. Éste lo proporciona el proceso de internacionalización, que se logra mediante una manipulación de la conciencia". op. cit., p. 85.

[15] Véase el análisis que hace Marx de la manera como el bonapartismo clásico se apoyó en el pequeño campesinado francés y por tanto correspondía a un desarrollo retardado del capitalismo en la agricultura, en *El Dieciocho Brumario*. En la misma obra, Marx explícitamente escribió: "Era un sentimiento de debilidad el que las hacía retroceder temblando ante las condiciones puras de su dominación de clase y suspirar por las formas más incompletas, menos desarrolladas y precisamente por ello menos peligrosas de su dominación". Marx-Engels, *Obras escogidas*, cit., t. I, p. 256.

[16] Ésta fue la formulación de Kautsky hace 70 años.

[17] "El Estado moderno, cualquiera que sea su forma, es una máquina esencialmente capitalista, un Estado de los capitalistas: el capitalista total ideal." F. Engels, *Anti-Duhring*. cit., p. 276.

en conflicto del "capitalista total real" que en el mundo concreto se compone de "muchos capitales".

> El capital no puede producir la naturaleza social necesaria para su existencia únicamente con las intervenciones de múltiples unidades de capital; necesita, como soporte, de una institución especial que no esté sometida a sus propias limitaciones en cuanto capital; que no esté determinada por las exigencias de la producción de plusvalía, que, en este sentido sea una institución especial situada "al margen y por encima de la sociedad civil", y que al mismo tiempo satisfaga, dentro del marco del capital y sin cuestionarlo, las necesidades inmanentes que éste ignora [...] Por lo tanto, no se puede concebir al Estado ni como un mero instrumento político ni como una institución creada por el capital, sino más bien como una forma especial de la realización de la existencia social del capitalismo, paralelamente a —y además de— la competencia; como un momento esencial en el proceso de producción social del capital.[18]

Las funciones económicas aseguradas por esta "preservación de la existencia social del capital" incluyen el mantenimiento de relaciones legales de validez universal, la emisión de moneda fiduciaria, la expansión de un mercado de magnitud superior a la local o regional, y la creación de un instrumento de defensa de los intereses competitivos específicos del capital autóctono contra los capitalistas extranjeros; en otras palabras, el establecimiento de un orden jurídico nacional, de un sistema monetario y aduanal, de un mercado y de un ejército. El costo de estas funciones ineludibles, sin embargo, debe mantenerse a un mínimo. Para la burguesía triunfante los impuestos necesarios para el mantenimiento del Estado significaban un puro despilfarro de una porción de plusvalía que hubiera podido ser utilizada en forma productiva. La burguesía industrial en ascenso trató así siempre de controlar el gasto gubernamental en forma muy estricta y de impugnar o rechazar cualquier aumento de éste.

La autonomización del poder estatal en la sociedad burguesa es un resultado del predominio de la propiedad privada y la competencia capitalista; pero el mismo predominio sólo le permite ser una autonomización relativa. La razón de ello es que las decisiones del "capitalista total ideal", si bien trascienden los intereses competitivos en conflicto de los capitalistas específicos, ni "carecen de valor" ni son neutrales sus efectos sobre ellos. Todas las decisiones del Estado relativas a las tarifas, a los impuestos, a los ferrocarriles o a las asignaciones presupuestales afectan la competencia e influyen en la redistribución social global de la plusvalía, en beneficio de uno u otro grupo de capitalistas. Todos los grupos del capital están obligados, por lo tanto, a participar activamente en política, no sólo para articular sus propias concepciones sobre los intereses de clase colectivos, sino también

[18] E. Altvater, "Notas sobre algunos problemas...", cit., pp. 10-11.

para defender sus intereses particulares.[19] Por esta razón, la función "clásica" del parlamento en la época del capitalismo de libre competencia fue la de encarnar los intereses comunes de clase de tal forma que cada grupo de capitalistas tuviera la misma oportunidad de defender sus intereses sectoriales; en otras palabras, evitar que tales intereses de clase pudieran sentirse como coerción extraeconómica o mera imposición. Desde este punto de vista, la república parlamentaria burguesa es indiscutiblemente la "forma ideal" del Estado burgués, pues es la que mejor refleja la unidad y la lucha dialécticas de la contradicción entre la "competencia de los muchos capitales" y el "interés y la naturaleza sociales del capital en su totalidad".[20]

La transición del capitalismo competitivo al imperialismo y al capitalismo monopolista alteró necesariamente tanto la actitud subjetiva de la burguesía hacia el Estado como la función objetiva desempeñada por el Estado en la ejecución de sus tareas centrales.[21] El surgimiento de los monopolios generó una tendencia a la sobreacumulación permanente en los países metropolitanos y una tendencia correspondiente a la exportación de capital y a la división del mundo en dominios coloniales y esferas de influencia bajo el control de las potencias imperialistas. Ello provocó un pronunciado aumento en los gastos militares y un crecimiento del militarismo. Esto, a su vez, condujo a un gran desarrollo del aparato estatal que implicó una desviación sustancial de ingresos sociales hacia el Estado.[22] Los gastos militares,

[19] Desde luego, siempre hay una interrelación entre estos dos aspectos de la "actividad política", aunque no es mecánica ni unilateral. Por ejemplo, el banquero norteamericano Bray Hammond ha demostrado que las disputas en torno al sistema bancario de Estados Unidos en la primera mitad del siglo XIX estuvieron hasta cierto punto ligadas a muy definidos conflictos de interés material entre grupos de capitalistas en Nueva York y Filadelfia. Véase *Banks and Politics in America from the Revolution to the Civil War*. Princeton, 1957.

[20] Marx: "La república parlamentaria era algo más que el terreno neutral en el que podían convivir con derechos iguales las dos fracciones de la burguesía francesa, los legitimistas y los orleanistas, la gran propiedad territorial y la industria. Era la condición inevitable para su dominación *en común*, la única forma de gobierno en que su interés general de clase podía someter a la par las pretensiones de sus distintas fracciones y las de las otras clases de la sociedad". Marx-Engels. *Obras escogidas*, cit., t. I. p. 293.

[21] Marx: "En tanto el capital es débil, se apoya en las muletas de modos de producción perimidos o que caducan con la aparición de aquél. No bien se siente robusto, arroja las muletas y se desplaza con arreglo a sus propias leyes. Tan pronto como comienza a sentirse a sí mismo como barrera al desarrollo, recurre a formas que, aunque parecen dar los últimos toques al dominio del capital moderando la libre competencia, al propio tiempo anuncian la disolución de aquél y del modo de producción en él fundado". *Elementos fundamentales* . . . , cit., t. II, p. 168.

[22] Hilferding y Luxemburgo ya habían percibido esto antes de la primera guerra mundial, como puede advertirse en las citas que hemos hecho anteriormente, mientras que Bernstein fue el primero de los "revisionistas" que abrigó la ilusión de que el poder político de la burguesía podía ser remplazado gradualmente por una democracia basada en los "derechos iguales de todos los miembros de la comunidad" (op. cit., p. 177), neutral entre las clases o garante de los compromisos entre ellas.

por supuesto, tenían una doble función: defender los intereses especiales de cada potencia metropolitana contra sus rivales imperialistas (y pueblos coloniales) y proveer una fuente de acumulación adicional de capital.

Al mismo tiempo, cuando menos en Europa occidental, el ascenso del capitalismo monopolista coincidió con un crecimiento de la influencia política del movimiento obrero, reflejada notablemente en la gradual adquisición del sufragio universal y su utilización por la socialdemocracia clásica. Este desarrollo tuvo efectos contradictorios en la evolución del Estado burgués en su fase imperialista. Por un lado, la aparición de poderosos partidos de la clase obrera le dio a la función integradora del Estado una dimensión más amplia y una urgencia mayor. Para el asalariado, la ilusión de la igualdad formal en tanto vendedor de la mercancía fuerza de trabajo fue ahora reforzada cada vez más por la ilusión de la igualdad formal como ciudadano o votante, la cual encubría el acceso fundamentalmente desigual al poder político que es una consecuencia de la desigualdad masiva del poder económico entre las diversas clases en la sociedad burguesa. La burguesía pudo, por lo tanto, derivar una considerable ventaja de esta forma de integración de los partidos de masas de la clase obrera en una democracia parlamentaria burguesa, mientras las crisis económicas y sociales no amenazaron inmediatamente su posición como clase dominante.[23]

Por otra parte, sin embargo, el ingreso en gran escala de diputados socialdemócratas y después también comunistas en los parlamentos burgueses, significó que estas asambleas perdieron en grado cada vez mayor su papel como árbitro entre los intereses en competencia *dentro* de la clase burguesa. La tarea de asegurar la dominación política continua del capital se fue desplazando del parlamento hacia los niveles superiores de la administración estatal.[24] La tendencia a centralizar cada vez más de ahí en adelante el poder político en el aparato del Estado, fue una respuesta a estos desarrollos. Fue también una inversión de la situación que había existido bajo el capitalismo competitivo. Mientras que anteriormente la acción autónoma del aparato del Estado para preservar el poder económico de la burguesía mediante su expropiación *política* como clase[25] fue excepcional, ahora esa acción se hizo cada vez más frecuente en forma de dictaduras militares,

[23] Esto, sin embargo, no correspondía de ninguna manera al desarrollo "natural" de la sociedad burguesa, que tendía mucho más a la identificación de los derechos políticos "positivos" con la posesión de propiedad privada, en otras palabras, a la exclusión de los asalariados del sufragio. Éste no sólo fue el estado de cosas prevaleciente durante más de un siglo después de la revolución industrial, sino la convicción declarada de virtualmente todos los ideólogos burgueses, incluso los más audaces, desde Locke hasta Kant. Véase Leo Kofler: *Contribución a la historia de las sociedades burguesas*. Ed. Amorrortu, Buenos Aires, 1974, pp. 446, 451-53, 461 ss.

[24] Sobre esta cuestión véanse el análisis y la extensa bibliografía de Joachim Hirsch, *Wissenschaftlich-technischer Fortschritt und politisches System*, Frankfurt, 1971, p. 242n

[25] Véanse los comentarios de Marx sobre el bonapartismo, en *Obras escogidas*. cit., t. I, p. 266.

bonapartismo y fascismo.

Otra característica de esta época fue una extensión general de la legislación social, que obtuvo un ímpetu particular en el periodo del imperialismo. En cierto sentido esto fue una concesión al ascenso de la lucha de clases emprendida por el proletariado, y tuvo como objeto salvaguardar la dominación del capital contra ataques más radicales del movimiento obrero. Al mismo tiempo, sin embargo, correspondió también a los intereses generales de la reproducción ampliada bajo el modo de producción capitalista, al asegurar la reconstitución física de su fuerza allí donde ésta se hallaba en peligro debido a la superexplotación. La tendencia a una extensión de la legislación determinó, por su parte, una redistribución significativa del valor socialmente creado hacia el presupuesto público, el cual tuvo que absorber una parte creciente de los ingresos sociales para asegurarle una base material adecuada a la escala ampliada del Estado capitalista monopólico.

Todas las subsiguientes ilusiones sobre un "Estado social" se basaron en una extrapolación arbitraria de esta tendencia que dio lugar a la falsa creencia en una creciente redistribución del ingreso nacional en favor de los trabajadores y a expensas del capital.[26] De hecho, por supuesto, la caída de la tasa media de ganancia que resultaría de tal redistribución en un modo de producción capitalista obstaculizaría no sólo la reproducción ampliada sino también la reproducción simple; haría detonar una huelga de inversionistas, una fuga de capitales y un desempleo masivo. Las ilusiones en la posibilidad de la "socialización por medio de la redistribución"[27] no son, típicamente, nada más que las etapas preliminares del desarrollo de un reformismo cuyo término lógico es un franco programa de estabilización real de la economía capitalista y sus niveles de ganancia. Tal programa incluirá usualmente restricciones periódicas del consumo de la clase obrera con el objeto de aumentar la tasa de ganancia y de ese modo "estimular las inversiones".

En la etapa capitalista tardía del capitalismo monopolista tiene lugar una extensión adicional de las funciones del Estado. Ello es consecuencia de tres rasgos principales del capitalismo tardío: la reducción del tiempo de rotación del capital fijo, la aceleración de la innovación tecnológica y el enorme aumento del costo de los grandes proyectos de acumulación capitalista debidos a la tercera revolución tecnológica, con su correspondiente

[26] Entre otras cosas, esto implica una incomprensión de la unidad estructural de las relaciones de producción y distribución capitalista. Una crítica interesante y temprana de las ilusiones de un "Estado social", y de sus causas en la colaboración de clases de las economías de guerra durante la primera guerra mundial, pueden encontrarse en P. Lapinski, "Der 'Sozialstaat'— Etappen und tendenzen seiner Entwicklung", *Unter dem Banner des Marxismus*, n. 4, noviembre de 1928, p. 377.

[27] Karl Renner definió "la circulación como el punto de partida de la socialización" ya en 1924, en *Die Wirtschaft als Gesamtprozess und die Sozialisierung*, pp. 348, 379. Toda la literatura reformista británica de los treinta, los cuarenta y los cincuenta se basaba en ilusiones similares.

aumento en los riesgos de cualquier retraso o fracaso en la valorización de los enormes volúmenes de capital requeridos por ellos. Los resultados de estas prestaciones convergen en una tendencia en el capitalismo tardío hacia un aumento no sólo de la planificación económica del Estado sino también de la socialización estatal de los costos (riesgos) y pérdidas en un número cada vez mayor de procesos productivos. Hay por lo tanto una *tendencia inherente bajo el capitalismo tardío a que el Estado incorpore un número cada vez mayor de sectores productivos y reproductivos dentro de las "condiciones generales de producción" que el mismo Estado financia.* Sin esta socialización de los costos, estos sectores no serían ni remotamente capaces de responder a las necesidades del proceso del trabajo capitalista.

Esta ampliación de la esfera de las "condiciones generales de producción" es una reflexión perfecta de una tendencia inherente del capital que Marx describió de la forma siguiente en los *Elementos fundamentales*:

> Cuantos menos resultados inmediatos produzca el capital fijo, cuanto menos intervenga en el proceso inmediato de producción, tanto mayores deberán ser esa población excedente y esa producción excedente relativa; o sea, más para construir ferrocarriles, canales, alcantarillados, telégrafos, etcétera, que para la maquinaria que participa directamente en el proceso inmediato de producción.[28]

Ejemplos directos de esta tendencia son el uso incrementado de los presupuestos estatales para pagar los costos de proyectos de investigación y desarrollo, y de los desembolsos estatales para financiar o subsidiar plantas de energía nuclear, construcción de aviones y grandes proyectos industriales de todo tipo. Un ejemplo indirecto es el suministro de materias primas baratas por medio de la nacionalización de las industrias particulares que las producen, lo que resulta en un subsidio encubierto al sector privado. El capital estatal actúa así como un puntal del capital privado (y en particular del capital monopolista).[29] La tabla de la página siguiente muestra cómo la nacionalización de la industria eléctrica ha operado en beneficio de los monopolios al garantizarles a los grandes consumidores industriales energía eléctrica a precios más bajos.[30]

El capitalismo tardío se caracteriza por las crecientes dificultades en la valorización del capital (sobrecapitalización, sobreacumulación). El Es-

[28] C. Marx, *Elementos fundamentales* . . . , cit., t. II, p. 231.

[29] Marx emplea la noción de "capital estatal" sólo en el sentido del capital que logra la valorización a partir de trabajo asalariado que está en posesión del Estado: "en la medida en que los gobiernos emplean trabajo asalariado productivo en minas, ferrocarriles, etcétera, es decir, en la medida en que actúan como capitalistas industriales". *El Capital.* cit., t. II, p. 87.

[30] *National Utility Services,* citado en el *Neue Zürcher Zeitung,* 25 de julio de 1974.

Precios medios de la electricidad en países escogidos, 1973
*Centavos de dólar por kwh**

	Artesano	*Artesano + pequeña industria*	*Gran industria*	*Gran industria con consumo superior al promedio*
Francia (Nord, Pas de Calais y París)	3.01	2.38	2.19	1.75
Gran Bretaña				
Comisión eléctrica del nordeste	2.36	2.24		
Comisión eléctrica del noroeste			1.85	1.72
Italia	2.33	2.00	1.77	1.56
Estados Unidos				
Valle de Tennessee	1.67	137	1.09	0.92

* Cuatro clases de consumidores:
I: 50 kw/ 12 500 kwh, bajo voltaje
II: 150 kw/ 45 000 kwh, bajo voltaje
III: 500 kw/180 000 kwh, alto voltaje
IV: 1 000 kw/450 000 kwh, alto voltaje

tado supera estas dificultades, al menos parcialmente, al *proveer oportunidades adicionales en una escala sin precedentes para las inversiones "rentables" de este capital en la industria de armamentos, la "industria del ambiente", la "ayuda" exterior y los trabajos infraestructurales* (en donde "rentable" significa una ganancia garantizada o subsidiada por el Estado).

Otro rasgo distintivo del capitalismo tardío es la creciente propensión del sistema social a las explosivas crisis políticas y económicas que amenazan directamente a todo el modo de producción capitalista. Consecuentemente, la "*administración de las crisis*" es una función tan vital del Estado capitalista avanzado como su responsabilidad de aumentar lo más posible las "condiciones generales de producción" o sus esfuerzos para garantizar una valorización más rápida del capital excedente. Desde el punto de vista económico, esta "administración de las crisis" incluye todo el arsenal de las políticas gubernamentales anticíclicas, destinadas a evitar, o por lo menos a posponer lo más posible, el retorno de las depresiones catastróficas como la de 1929-32. Desde el punto de vista social, implica un esfuerzo permanente para evitar la crisis creciente de las relaciones de producción capi-

talistas por medio de un ataque sistemático a la conciencia de clase proletaria. El Estado despliega así una enorme maquinaria de manipulación ideológica para "integrar" al obrero en la sociedad capitalista tardía como consumidor, "aliado social" o "ciudadano" (y sostenedor *ipso facto* del orden social existente), etcétera. Trata constantemente de desviar cualquier rebelión hacia reformas contenibles por el sistema, y de minar la solidaridad de la clase obrera en la fábrica y la economía (por ejemplo mediante la introducción de nuevos métodos para calcular y pagar los salarios, el fomento de las tensiones entre los trabajadores inmigrantes y nacionales, la fabricación de toda una serie de organizaciones de participación y consulta, la proclamación de "políticas de ingresos" o "contratos sociales", etcétera). La presión general en favor de un mayor control de todos los elementos del proceso productivo y reproductivo, ya sea en forma directa por medio del capital monopolista o en forma indirecta por medio del Estado capitalista tardío, es una consecuencia inevitable de la necesidad combinada de evitar crisis sociales que amenacen el sistema y de proveer garantías económicas para el proceso de valorización y acumulación en el capitalismo tardío.

La hipertrofia y la autonomía crecientes del Estado capitalista tardío son históricamente un corolario de las dificultades cada vez mayores para la fácil valorización del capital y la realización de plusvalía. Reflejan la creciente falta de confianza del capital en su capacidad de extender o consolidar su dominio por medio de los procesos económicos automáticos.[31] También están relacionadas con la intensificación de la lucha de clases entre el capital y el trabajo; en otras palabras, con la creciente emancipación de la clase obrera de la subordinación total y pasiva a la ideología burguesa y su periódico surgimiento como fuerza independiente en la lucha política. Corresponden a la agravación de las contradicciones sociales tanto dentro como entre los países imperialistas metropolitanos, entre el sistema imperialista en su conjunto y los Estados no capitalistas y, finalmente, entre las clases dominantes y las explotadas en las colonias y semicolonias. Mientras mayor sea la intervención del Estado en el sistema económico capitalista, más claramente se advierte que este sistema padece una enfermedad incurable.

En este contexto, la noción recientemente postulada por Poulantzas según la cual la principal función del Estado burgués, en la actual fase del capitalismo, es política, mientras que la forma principal de la ideología burguesa es "economicista", es un intento escolástico y artificial de disociar mecanismos de clase estrechamente interdependientes.[32] El capitalismo tar-

[31] Esto corresponde totalmente a la lógica del análisis del capital que hace Marx, que subraya explícitamente que: "El más alto desarrollo del capital ocurre cuando las condiciones generales del proceso de producción no se crean a partir de una *deducción del rédito social*". *Elementos fundamentales* . . . , cit., t. II, p. 22.

[32] Poulantzas, op. cit., p. 270.

dío se caracteriza por la combinación *simultánea* del papel directamente económico del Estado burgués, el esfuerzo por despolitizar a la clase obrera y el mito de una economía tecnológicamente determinada y omnipotente que supuestamente pueda superar los antagonismos de clase, asegurar el crecimiento ininterrumpido, aumentar constantemente el consumo y por tanto gestar una sociedad "pluralista". La función objetiva de la ideología "economicista" es, indudablemente, desmantelar la lucha de *clase* proletaria. Pero la necesidad objetiva de esta ideología corresponde exactamente a la creciente compulsión del Estado a intervenir en la economía capitalista tardía y al peligro de que esta intervención eduque a la clase obrera en cuanto a la forma económica y social general de la sociedad cuya riqueza ella produce, lo cual representa una enorme amenaza potencial para el capitalismo tardío. Aislar un elemento de este complejo global y declararlo el aspecto "principal", es intelectualmente un pasatiempo fútil.[33]

El crecimiento del papel directo del Estado capitalista tardío en la economía, le da un mayor control sobre los ingresos sociales. En otras palabras, la fracción del capital total que es redistribuida, gastada e invertida por el Estado, aumenta constantemente.

Gastos del Estado como proporción del PNB de Estados Unidos[34]

1913	7.1%
1929	8.1%
1940	12.4%
1950	24.6%
1955	27.8%
1960	28.1%
1965	30.0%
1970	33.2%

[33] El libro de Poulantzas, como el de Kofler, está marcado por una subestimación general de las conexiones directamente económicas y de los intereses materiales. La tesis de Kofler de que los gerentes y administradores están ligados a la gran burguesía principalmente, si no exclusivamente, por lazos ideológicos (op. cit., pp. 76, 83) deja de lado un punto crucial: que en el modo de producción capitalista la seguridad de existencia en último término no puede estar garantizada por el nivel social o el ingreso, sino sólo por la *propiedad del capital*; por tanto, se induce a los gerentes a adquirir también esa propiedad y con ello a poseer intereses materiales comunes con la gran burguesía en el mantenimiento de un orden social que defiende esta propiedad.

[34] Sobre Estados Unidos véase Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Long-Term Economic Growth*, para los datos de la preguerra, y *Statistical Abstract of the United States, 1971*, para los datos de la posguerra. Las dos series no son totalmente comparables, porque las estimaciones de preguerra son de la parte correspondiente a las compras estatales de bienes y servicios (lo que incluye los salarios

Gasto público total (incluyendo seguridad social nacional) como proporción del PNB de Alemania
(después de 1948 únicamente República Federal)

1913	15.7%
1928	27.6%
1950	37.5%
1959	39.5%
1961	40.0%
1969	42.5%

La hipertrofia del Estado en el capitalismo tardío es inevitable y necesaria para el capital total, pero ello no obstante le crea nuevas contradicciones. La nacionalización de una porción del capital sólo tiene sentido, desde el punto de vista de la burguesía, si conduce no a una caída, sino a a una estabilización y si es posible a un aumento, de las ganancias del capital privado. Asimismo, no debe permitirse que la redistribución de los ingresos sociales hacia el presupuesto nacional conduzca a una reducción a largo plazo de la tasa de plusvalía o amenace la valorización del capital; desde el punto de vista de la clase burguesa, el presupuesto ideal es el que genera un aumento en la tasa de plusvalía y de ganancia.

Por lo tanto, todo lo que puede ocurrir en última instancia es una redistribución "horizontal" mediante una centralización de las fracciones de plusvalía y de salarios ("salarios indirectos"), cuyo efecto es asegurar que ciertos gastos fundamentales para la preservación de la sociedad burguesa, pero que no pueden sufragar los desembolsos privados de los dos principales grupos de ingresos, se hagan realmente.

Los límites de esta "redistribución" están plenamente confirmados por el estudio de Parkin sobre la evolución de las diferencias de ingresos y la incidencia de la carga fiscal sobre la población de los países occidentales entre 1935 y 1960, pese a la existencia de sistemas de seguridad social particularmente avanzados en estos países.[35] La posibilidad incluso de tal redistribución meramente "horizontal" del ingreso nacional por el Estado depende, sin embargo, de condiciones objetivas como la tasa general de crecimiento de la producción, el desarrollo de la tasa de ganancia, la relación de fuerzas entre las clases, la amplitud de las funciones realizadas por el

de los empleados del Estado) del producto nacional bruto, mientras que las de posguerra son de la parte que corresponde a los gastos totales del Estado en el producto nacional bruto. Sobre Alemania Federal, véase *Elemente einer materialistischen Staatstheorie*, Frankfurt, 1973.

[35] Frank Parkin, *Class Inequality and Political Order*, Londres, 1971, p. 117. Para estimados anteriores de la situación en Francia, Inglaterra, Dinamarca y Estados Unidos, véase el capítulo x de nuestro *Tratado de economía marxista*.

Estado y el grado de interferencia en los intereses privados que esas funciones requieren. Si estas condiciones registran cambios graduales (no digamos súbitos), tal y como ha ocurrido incuestionablemente desde el fin de la "onda larga de crecimiento rápido", el resultado es una crisis financiera endémica del Estado capitalista tardío:[36] Una vez que ésta aparece, las funciones específicas del Estado anteriormente enumeradas no pueden cumplirse simultáneamente. La "permanente administración de la crisis" por parte del Estado se convierte entonces en una crisis permanente del Estado

Por otra parte, el creciente papel económico del Estado capitalista tardío al centralizar y redistribuir partes del excedente social, lo hace objeto de preocupación cada vez más inmediata de todos los grupos de capitalistas, y aun de capitales individuales, con el fin de influir en sus decisiones. En muchos casos, el éxito o el fracaso a este respecto puede determinar la prosperidad o la ruina de un capital individual: más obviamente cuando el Estado es el único cliente y la producción es una función de los contratos gubernamentales. Así, la articulación real de los intereses de clase burgueses —el proceso concreto mediante el cual el "capitalista total ideal" establece la jerarquía de sus prioridades entre sus diversas funciones— se hace más crucialmente importante para muchos grupos de capitalistas (y a la larga para todos) que en cualquier etapa anterior del modo de producción capitalista.

Dos grupos de problemas se desprenden directamente de un examen de las funciones generales del Estado burgués y de sus mutaciones específicas en el capitalismo tardío. Primero, ¿dónde y cómo se formulan y encarnan los intereses de la clase capitalista en objetivos políticos en el capitalismo tardío? Segundo, ¿cómo se traduce el poderío económico y la dominación ideológica en control sobre el aparato estatal? En otras palabras, dado que las condiciones son formalmente "desventajosas", debido a que la clase obrera organizada utiliza ampliamente las libertades democrático-burguesas, ¿en qué medida es el aparato estatal burgués un instrumento adecuado para poner en práctica las políticas económicas y sociopolíticas de la clase capitalista?

La transición del capitalismo competitivo al capitalismo monopolista significa un cambio cualitativo en la concentración y centralización del capital, que necesariamente determina un desplazamiento de la articulación de los intereses de clase burgueses de la arena política del parlamento a otras esferas políticas. La creciente importancia de los niveles superiores del aparato estatal burgués ("los ministros vienen y van, la policía y los secretarios permanentes quedan") es sólo una manifestación de este desplazamiento. La enorme extensión de la gama de las intervenciones del Estado en la vida económica y social, así como la progresión geométrica de leyes, decretos, órdenes y reglamentos de todo tipo, significan que los políticos profe-

[36] Véase la obra fundamental de James O'Connor, *The Fiscal Crisis of the State*. Nueva York, 1973.

sionales son incapaces en la práctica de entender la plena importancia y el efecto de mucha de la nueva legislación, no digamos de formularla. El resultado es que el "gobierno" mismo, en el sentido de "administración", se transforma en una profesión que obedece las reglas de la división del trabajo.

En esta situación, los grupos de presión privados de la clase capitalista adquieren una importancia cada vez mayor. A menudo constituyen la fuente de ideas para las nuevas medidas gubernamentales o para enmiendas a éstas, y en la práctica casi siempre tienen la última palabra. El resultado es que las verdaderas negociaciones tienen lugar más a menudo entre estos grupos de presión y la administración estatal (tal vez con el gobierno como mediador) que entre los partidos políticos.[37] A este respecto, debe hacerse una distinción entre los grupos de presión, las organizaciones patronales y los verdaderos monopolios. Los grupos de presión representan los intereses sectoriales de grupos particulares de capitalistas, ramas específicas del comercio y la industria, el capital bancario, las firmas exportadoras *versus* los productores nacionales, etcétera. Las organizaciones patronales representan, en muchos países, los intereses de empresas pequeñas y medianas más bien que los de las grandes compañías. Los monopolios propiamente dichos disponen de un poder financiero y económico de tal magnitud que pueden intervenir directamente y por cuenta propia en la formulación y toma de decisiones políticas a nivel estatal y gubernamental.[38] En casos concretos, siempre es necesario establecer cómo se conectan, se entrelazan y se oponen estas diversas formas de la influencia privada ejercida por el capital sobre el Estado. El resultado no es siempre necesariamente un consenso, pero será una decisión que refleje los intereses de clase de la burguesía en el sentido de promover o consolidar las condiciones generales para la valorización del capital, aun cuando simultáneamente pueda poner en peligro los intereses particulares de sectores importantes de la clase burguesa.

Esta "reprivatización" no oficial, por decirlo así, de la articulación de los intereses de clase de la burguesía es una contrapartida de la creciente

[37] Un ejemplo entre muchos: mientras campañas políticas se desarrollaban en el parlamento, la prensa y el público a favor o en contra de la reforma fiscal patrocinada por el gobierno de coalición socialdemócrata/demócrata-cristiano de Théo Lefèvre, en Bélgica, en 1961-62, los grandes grupos financieros del país utilizaban las negociaciones tras bastidores para ponerse de acuerdo sobre el plan corregido que finalmente se aprobó, con los servidores públicos y los tecnócratas de los ministerios involucrados. Se "cambió" una reforma fiscal muy disminuida por una nueva reglamentación bancaria, que permitía a la iniciativa privada un desarrollo explosivo de los créditos bancarios y, por ende, de las ganancias de los bancos.

[38] Véase, por ejemplo, Anthony Sampson, *The Sovereign State-the Secret History of ITT*, Londres, 1973. Entre las incontables decisiones políticas determinadas por la intervención de esta compañía pueden destacarse las normas oficiales de los Planes de la "antinorteamericana" Quinta República francesa, que aseguraban que los costos telefónicos por línea en 1970-75 fueran dos veces más altos en Francia que en Inglaterra o Alemania federal, para mayor beneficio de la ITT.

concentración y centralización del capital. Es una sombra inseparable de la creciente autonomía e hipertrofia del Estado burgués tardío. Alcanza su punto más alto cuando las decisiones que afecta no son ya subsidiarias, sino opciones estratégicas e históricas de la clase burguesa en su conjunto. Domhoff ha realizado un amplio estudio de la forma en que la gran burguesía en Estados Unidos toma sus decisiones estratégicas globales y formula sus intereses de clase.[39] Las más de las veces todo el proceso de toma de decisiones estratégicas se desarrolla fuera de las esferas de las instituciones oficiales del Estado (aunque participen en él políticos importantes) y es mediado por las fundaciones, los "grupos de planeación de políticas", los *think-tanks* (grupos de tecnócratas), etcétera, así como por las *task forces* (equipos de trabajo especializado), que "proponen" o "sugieren" esas decisiones a las ramas particulares del Estado o el gobierno.

La yuxtaposición de una articulación privada de los intereses de la clase burguesa y una centralización creciente de las decisiones políticas en el aparato técnico administrativo del Estado conduce a una "síntesis" en la unión personal entre grandes empresas y altas (las más altas) dependencias gubernamentales que ha llegado a ser la regla en muchos países en la actualidad. La aseveración de que los grandes capitalistas han renunciado en gran medida al ejercicio directo del poder político puede aceptarse sólo con serias reservas y en lo que se refiere a unos cuantos países imperialistas.[40] En Estados Unidos, Gran Bretaña y Japón, la connivencia entre los dirigentes del aparato estatal y los representantes prominentes de las grandes compañías ha sido documentada en forma abrumadora desde la segunda guerra mundial (en Gran Bretaña las excepciones han sido los gobiernos laboristas, pero aquí también la tendencia a la "integración" con la alta administración de la economía es inequívoca).[41] Si esta unión personal es menos marcada en Francia, Italia y Alemania Occidental,[42] la razón es que el gran

[39] G. William Domhoff, "State and Ruling Class in Corporate America", en F. Harris (ed.), *In the Pockets of a Few: The Distribution of Wealth in America*, Nueva York, 1974. En el campo de la política exterior, Domhoff se ocupa del papel determinante desempeñado por entidades "no oficiales", como la Foreign Policy Association, el World Affairs Council y el Council on Foreign Relations, para formar una "opinión pública" burguesa en Estados Unidos, y su relación con las mayores corporaciones y grupos financieros.

[40] Véase, por ejemplo, Kofler, op. cit., p. 55.

[41] Numerosos ejemplos de esta unión personal —ejemplificada recientemente por la postulación de Nelson Rockefeller a la Vicepresidencia de Estados Unidos— se citan en el capítulo XIV del *Tratado de economía marxista*. Barnet estima que de las 91 personas que ocupaban las posiciones más altas en el gobierno de Estados Unidos en el periodo 1940-67, 70 procedían del mundo de las altas finanzas y la gran industria. A la inversa, innumerables antiguos diplomáticos y ministros asumen altas posiciones en firmas privadas después de su retiro. Véase *The Roots of War*, pp. 179, 200.

[42] Sin embargo, es necesario recordar los lazos personales entre Pompidou y el grupo Rothschild y Giscard d'Estaing y el grupo Schneider-Creusot, y las interconexiones

capital está dispuesto a dejar en manos de expertos y administradores —en este caso, políticos profesionales— la gestión rutinaria de todos los días (tal como se hace en las mismas grandes empresas) para concentrarse mejor en la toma de las *decisiones estratégicas* fundamentales.

¿Cuáles son los mecanismos concretos que median el control de la clase burguesa sobre el aparato estatal del capitalismo tardío? El dominio financiero y económico directo del aparato estatal —de acuerdo con el axioma marxista de que la clase social que controla el plusproducto social controlará también la superestructura financiada por éste— sigue prevaleciendo en gran medida, aunque los trabajos marxistas sobre el tema la recalcan cada vez menos. La dependencia del aparato estatal respecto del crédito bancario a corto plazo, mayor en la actualidad que en cualquier época anterior, y la impotencia incluso del Estado "fuerte" gaullista y el gobierno de Estados Unidos para enfrentarse a los rápidos y bruscos movimientos internacionales de capital, son un recordatorio suficientemente elocuente de que las "cadenas de oro" que atan el Estado a los monopolios no han desaparecido en modo alguno allí donde no hayan sido abolidas las relaciones de producción capitalistas. Sigue siendo cierto, sin embargo, que cualquier explicación de la dominación política del gran capital que se limite al control directo y obvio sobre el Estado de este tipo, es una evidente vulgarización del marxismo. Los siguientes elementos deben integrarse en todo tipo de consideración sobre la complejidad de la dominación política del capital. Aunque los orígenes de clase de los miembros del aparato estatal no deben identificarse con la naturaleza de clase del Estado, la máquina estatal capitalista posee sin embargo, una *organización jerárquica* que corresponde al orden de la sociedad capitalista,[43] y cuyos más altos funcionarios, prácticamente sin excepción, o provienen de medios burgueses o bien están integrados en la burguesía.[44] Brittan ha dado a conocer algunas cifras reveladoras sobre el aparato estatal británico: de 630 000 funcionarios en el servicio civil, sólo 2 500 tienen realmente facultades para tomar decisiones. Son los "servidores civiles administrativos" descritos por el estudioso norteamericano Kingsley como "políticos permanentes"[45] cuya mayoría es reclutada en estratos específicos de la clase capitalista.[46] En

de diversas facciones dentro del Partido Demócrata-Cristiano de Italia con Fiat, Montedison, ENI, etcétera.

[43] N. Bujarin, *Teoría del materialismo histórico. Ensayo popular de sociología marxista.* Cuadernos de Pasado y Presente, n. 81, Córdoba, 1972. p. 160.

[44] Porque el tamaño de su salario les permite acumular capital.

[45] J. Donald Kingsley, *Representative Democracy*, Ohio, 1944, citado en Samuel Brittan, *The Treasury under the Tories*, Londres, 1964, pp. 19-20.

[46] Brittan, op. cit., pp. 20, 23. Este autor describe su procedencia como de las "clases medias no comerciantes", que "tendían a tener pequeños ingresos privados invertidos en bonos del gobierno u otro tipo de cédulas de interés fijo". Pero inmediatamente a continuación afirma: "No eran la burguesía capitalista, que Marx, erróneamente creía que se había apoderado del aparato del Estado". La burguesía es la clase de los propietarios de capital, y las familias de los servidores públicos

Francia, Meynaud ha demostrado que en 1962 el 80% de los estudiantes admitidos en la *École Nationale d'Administration,* que prepara el personal para los más altos puestos del aparato estatal francés, pertenecían al "sector más privilegiado de la población".[47]

Pero no es sólo su organización jerárquica lo que determina el papel del Estado capitalista como un instrumento de la dominación burguesa. Es su estructura total la que asegura que el Estado —incluso allí donde es más "democrático"— desempeñe este y sólo este papel.[48] Y esto es así debido a que esta estructura está doblemente sobredeterminada por la clase burguesa. En primer lugar la promoción a las posiciones ejecutivas en el aparato estatal pasa por el filtro de un largo proceso de selección, en el que no es la competencia profesional sino la conformidad con las normas generales de la conducta burguesa[49] lo que garantiza el éxito, cuando no, como en muchos países imperialistas, la afiliación directa a uno de los grandes partidos "gobernantes". Puesto que esta selección implica una eliminación despiadada e inculca tanto un espíritu competitivo como la afinidad con la ideología dominantes, es inconcebible que quien rechace o se resista al orden social existente y a sus normas de pensamiento y acción, pueda, en el curso normal de los acontecimientos, alcanzar la cumbre del aparato estatal burgués. Normalmente los pacifistas activos y convencidos no llegan a ser generales y es absolutamente seguro que jamás serán jefes del Estado Mayor. Imaginar que el aparato del Estado burgués pudiera ser usado para una transformación de la sociedad capitalista es tan ilusorio como suponer que es posible disolver un ejército con la ayuda de "generales pacifistas".

En general, por supuesto, siempre debe recordarse que la ideología dominante de cualquier sociedad es la ideología de la clase dominante, y que la clase que se apropia el plusproducto social controlará las superestructuras construidas a partir de él.[50] La función del Estado burgués de proteger institucionalmente y de legitimar jurídicamente la propiedad privada es una

de alto rango, descritas por Brittan, sin duda pertenecen a esta clase. Claramente confunde la burguesía en su conjunto con su estrato más alto, económicamente dominante. Ya hemos explicado por qué generalmente este estrato superior no ejerce su poder directamente.

[47] Jean Meynaud, *La Technocratie,* París, 1964, p. 51.

[48] La incapacidad para entender el carácter estructural del Estado burgués y las relaciones capitalistas de producción es el error principal de todos los reformistas y neorreformistas, incluyendo a aquellos con las "mejores intenciones": los que proponen reformas que "trascienden al sistema" y los defensores de la noción de una "alianza antimonopolista".

[49] Brittan, op. cit., pp. 33, 58, 76, Ralph Miliband, *El Estado en la sociedad capitalista.* Ed. Siglo XXI, México, 1971, pp. 115-24.

[50] Marx y Engels: "Las ideas de la clase dominante son las ideas dominantes en cada época; o, dicho en otros términos, la clase que ejerce el poder *material* dominante en la sociedad es, al mismo tiempo, su poder *espiritual* dominante. La clase que tiene a su disposición los medios para la producción material dispone con ello, al mismo tiempo de los medios para la producción espiritual". *La ideología alemana.* Ed. Pueblos Unidos, Buenos Aires, 1973, p. 50.

función que, necesariamente, penetra en la típica estructura de creencias y comportamientos de la gran mayoría de la población en tiempos "normales". Debe, por lo tanto, ejercer una influencia tanto más poderosa en aquellos miembros de la sociedad que trabajan por vocación dentro del aparato estatal mismo.[51] Pues la ideología de la burguesía inevitablemente predomina en forma masiva sobre la clase obrera durante los "periodos de calma", dentro del marco de la división del trabajo, el trabajo atomizado y la mercancía fetichizada, propios de la producción generalizada de mercancías. Un enjambre de "mitos básicos" son aceptados en estas condiciones como verdades evidentes por la mayoría de la población debido a que constituyen un reflejo ideológico de las relaciones sociales existentes. El vasto poder integrador del sistema estatal burgués se comprende así fácilmente. La simbiosis con el aparato estatal capitalista por medio de numerosos comités conjuntos arrastra típicamente a los cuadros dirigentes de los partidos obreros de masas y los sindicatos a la conciliación con el sistema, cuando no a una colusión directa con el capitalismo tardío.[52] La rigurosa instrumentación del Estado burgués como arma de los intereses de la clase capitalista, se les oculta tanto a los actores como a los observadores y víctimas de esta tragicomedia por medio de la imagen mistificadora del Estado como un árbitro *entre* las clases, un representante del "interés nacional", un juez neutral y benévolo de los méritos de las "fuerzas pluralistas".[53]

La forma en que esta instrumentación opera en la práctica se puede ilustrar por medio de una explicación de los orígenes de la programación económica en Gran Bretaña según un connotado periodista liberal-burgués y presentada en forma ingenua por él mismo como prueba de la "conversión" del capitalismo en una "economía mixta" en Inglaterra:

> Cuando Selwyn Lloyd (ministro de finanzas de un gobierno conservador) entró al ministerio, ya pensaba que la planeación a largo plazo de los gastos gubernamentales era, como otras tantas cosas en las que él creía, "sentido común". Se convenció de que la planeación tenía también algo que ofrecer al sector privado en una conferencia de la Federación de Industrias Británicas (FIB), realizada en Brighton a finales de noviembre

[51] Una buena excepción que confirma la regla es la de los inspectores del trabajo creados por la legislación social, cuya actividad oficial es necesariamente siempre restringida, en la medida en que su función no defiende los intereses de la propiedad privada y las ganancias, sino que se entromete en ellos.

[52] Sobre este problema, véase todo el capítulo séptimo del libro de Miliband, que incluye el siguiente comentario ejemplar del profesor norteamericano Heilbroner: "La característica notable de nuestra atmósfera ideológica contemporánea es que los grupos disidentes del sector obrero, del gobierno o de las universidades, *procuran* ajustar sus proposiciones de *cambio social a los límites de adaptabilidad del orden económico prevaleciente*". Op. cit., p. 207.

[53] El libro de Galbraith, *El capitalismo americano*, Ed. Ariel, Madrid, 1965, era un buen ejemplo de esas tesis mistificadoras.

de 1960, para considerar "Los Próximos Cinco Años".[54] [. . .] A la conferencia de Brighton asistieron 121 importantes hombres de empresa y 31 invitados, incluidos los directores de agencias gubernamentales y de industrias nacionalizadas, así como unos cuantos economistas[55] [. . .] Durante el año de 1960, algunas de las mentes más activas en el Ministerio de Hacienda (Tesoro) se habían interesado, independientemente de la FIB, en nuevas ideas para darle más vitalidad a la industria británica [. . .] Había un muy pequeño número de funcionarios que pensaban que valía la pena recoger y juntar los pronósticos y los planes sobre los cuales ya estaban trabajando las industrias privadas, para ver si encajaban entre sí.[56]

Sería difícil encontrar una confirmación más obvia de la versión marxista de las funciones del Estado burgués tardío que este cándido informe de las decisiones estratégicas sugeridas por "importantes hombres de empresa", apoyada por altos funcionarios y puesta en práctica por los políticos burgueses.

En segundo lugar, la estructura del Estado burgués está determinada por los principios de la separación de los poderes y de una burocracia profesional; en otras palabras, la veda permanente al ejercicio directo del poder (autogestión) por parte de las masas trabajadoras. Esta estructura, en el mejor de los casos, podría constituir una democracia *indirecta*, es decir, el gobierno de los representantes del pueblo más bien que el gobierno del pueblo mismo;[57] pero aun este gobierno es, de hecho, puramente formal en su carácter debido a la impotencia económica de la mayoría de los asalariados para adquirir los medios materiales que le permitan el ejercicio real de sus libertades democráticas. Esta impotencia no es sólo una conse-

[54] Samuel Brittan, op. cit., p. 216.
[55] Ibid., p. 217.
[56] Ibid., p. 219.
[57] El grado en que este carácter puramente formal de la democracia representativa es admitido abierta y cínicamente hoy día por los "expertos" —por oposición a los ideólogos "puros"— se muestra en el desarrollo de la técnica de "simulación por computadora" en las elecciones norteamericanas. Pollock resume la significación de esta última como sigue: "El electorado siempre recibirá la imagen del candidato y la solución de los problemas actuales que le parezca más deseable en ese momento, sin importar qué tan de acuerdo esté con los principios o los intereses de la sociedad. Es como si los trucos del demagogo, basados en la intuición y en la capacidad de empatía, y por tanto, por decirlo así, todavía en el nivel de un arte práctico, hubieran de ser remplazados ahora por métodos altamente racionalizados de procedimiento automático. *Se supone que la gran mayoría de los electores llegan a tener una opinión acerca de cada problema de una manera meramente esquemática y que son incapaces de juzgar si un candidato merece realmente la confianza en él que expresan mediante el voto.* Son manipulados como los consumidores, cuya libertad de comprar lo que quieran... puede existir en un caso individual, pero sólo se aplica en un grado muy limitado a los consumidores como grupo" (op. cit., pp. 345-46 [subrayado nuestro]).

cuencia directa de la desigualdad de la propiedad bajo el capitalismo, sino también de la enajenación y fragmentación del trabajo, que condicionan constantemente la conciencia de los obreros condenados a ser sus víctimas. La conciencia de clase proletaria sólo puede lograrse y ejercerse en forma *colectiva,* mientras que en la democracia representativa a cada obrero se le da ingreso en la casilla electoral sólo como un individuo aislado y atomizado. Un aparato estatal erigido sobre tales cimientos está destinado a administrar el orden social existente o, cuando mucho, a modificarlo por medio de reformas "aceptables", es decir, asimilables. Su función es inherentemente conservadora. Un aparato estatal que no preservara el orden social y político sería tan inconcebible como un extinguidor de incendios que avivara las llamas en lugar de apagarlas. Una institución conservadora de este tipo es, por su naturaleza, completamente incapacitada de concebir, no digamos ya de realizar, cualquier cambio radical del orden social existente. En el capitalismo tardío, los funcionarios del gobierno pueden convertirse en expertos y viceversa. Pero la ideología burguesa los reduce estrictamente a la búsqueda de soluciones "racionales" de problemas parciales; deben permanecer prisioneros de esta ideología a fin de ejercer sus funciones de una manera socialmente (no técnicamente) conveniente. Una de las confirmaciones más elocuentes de esta regla es el destino de las medidas antimonopolistas frecuentemente introducidas en diversas ramas de una economía capitalista "para proteger al público" (los "intereses generales del capital", si no los "intereses generales de la sociedad"), pues tales medidas se convierten típicamente, en la práctica, en medidas *ventajosas* para los monopolios o grupos específicos del capital.

> Incluso las agencias gubernamentales mejor organizadas y con las mejores intenciones dependen continuamente de la industria que reglamentan. Los reglamentadores están obligados a depender de los reglamentos simplemente por la información básica que necesitan para hacer sus decisiones. Una vez que se toman las decisiones, su ejecución a través de las operaciones de una industria normalmente abrumarían al personal de la misma si las tomaran en serio, lo que generalmente no sucede.[58]

El carácter estructural y fundamentalmente conservador del aparato estatal burgués, que lo hace un instrumento eficaz para mantener y defender las relaciones de producción capitalistas, encuentra su demostración más clara cuando esas relaciones de producción se ven amenazadas directamente por crisis prerrevolucionarias y revolucionarias. En estas situaciones, el pro-

[58] *The New York Review of Books,* 28 de junio de 1973. Muchos ejemplos se pueden encontrar en el libro de Kolko sobre los ferrocarriles norteamericanos y en Mark Green, *The Monopoly Makers,* Nueva York, 1973. Véanse ejemplos anteriores de estas prácticas muy difundidas, en el capítulo XIV del *Tratado de economía marxista.*

letariado se libera periódicamente del predominio masivo de la ideología burguesa sobre él. En esas ocasiones el proletariado, en forma característica e instintiva, realiza una transformación radical de las relaciones de producción existentes en objetivos de grandes acciones de masas, e incluso el tema principal de las campañas electorales. En tales coyunturas, el libre desarrollo de sus luchas políticas puede presentar un reto directo al modo de producción capitalista.

Cuando se enfrenta a tal peligro, la clase burguesa puede seguir maniobrando. Puede prometer instituir reformas para crear una impresión temporal de un cambio fundamental, en lugar de permitir que se desarrolle una verdadera revolución social.[59] Al final, sin embargo, se verá obligada a echar mano del último recurso, el empleo de la fuerza bruta. La verdadera naturaleza del aparato estatal capitalista se revela entonces en forma repentina y desembozada. Sigue siendo fundamentalmente lo que siempre ha sido, un "grupo de hombres armados" en pie de lucha para mantener la dominación política de una clase social. De ser necesario, proclamará un "estado de guerra interna", como en Chile en 1973, cuando sus acciones se convirtieron explícitamente en un asalto contra la clase obrera de su propio país, y su aparato en un instrumento de guerra civil. La transición del servicio militar obligatorio a un ejército profesional, justificada con argumentos puramente técnicos, así como la expansión de las instituciones represivas y de la legislación punitiva en la mayoría de los Estados imperialistas, son confirmaciones adicionales de que en todas partes, en la época del capitalismo tardío, la burguesía se prepara y se arma para tales "casos excepcionales" y no se dejará arrastrar pasivamente a crisis sociales explosivas.[60]

La propensión del capitalismo avanzado a desarrollar formas extremas de dictadura violenta se ha manifestado generalmente, hasta ahora en situaciones excepcionales, cuando ha producido Estados fascistas o regímenes quasi-fascistas como los sistemas militares español o chileno, que también procuran aniquilar al movimiento obrero organizado y atomizar al proletariado como clase. Sin embargo, las conclusiones sobre la evolución política general del Estado capitalista tardío deben sacarse de las tendencias visibles del desarrollo económico y social de la etapa actual del capitalismo monopolista. En la actualidad, la tendencia es claramente hacia un "Estado fuerte", que impone crecientes restricciones a las libertades democráticas que han existido en el pasado, cuando las condiciones eran más propicias para el movimiento organizado de la clase obrera.

[59] Un ejemplo es la conocida consigna del Partido Socialista en Alemania: "La socialización avanza", diseñado para persuadir a los obreros, en el momento de la Asamblea de Weimar, de que aceptaran la supresión de los consejos que eran los únicos capaces de lograr esta socialización, en diciembre de 1918-enero de 1919.

[60] Los campos de ejercicio ideales para esa preparación son las guerras coloniales de los "gobiernos democráticos", como la de Francia en Argelia, Inglaterra en Malaya o Irlanda del Norte y Estados Unidos en Vietnam.

Las razones básicas de este desarrollo han sido explicadas en los capítulos V y VII de este libro. Nos encontramos actualmente en una "onda larga de tonalidad de estancamiento". Grandes luchas por la tasa de plusvalía han estallado ya al final de la precedente "onda larga de expansión" y la actual desaceleración de la tasa de crecimiento económico sólo puede hacer más explosivas esas luchas. De hecho, éstas tienden a exacerbarse aún más debido a todo el modo de operación característico del capitalismo tardío cuyas técnicas de programación económica y subvención pública de las empresas privadas, constituyen para el proletariado una educación permanente sobre la lucha de clases económica y social, vale decir *política*.

La clase trabajadora puede ahora usar potencialmente su fuerza organizada, mediante acciones populares directas y huelgas de masas para resolver los profundos problemas sociales creados por las contradicciones internas del capitalismo tardío.[61] Pero el ejercicio de esta fuerza proletaria entra cada vez más en conflicto con otra tendencia inherente al capitalismo tardío, a saber, la subordinación de todos los elementos del proceso productivo y reproductivo al control directo del capital monopolista y su Estado. Las luchas sindicales por mejores salarios y el derecho irrestricto a la huelga, las libertades "normales" de prensa, reunión y organización, los derechos de manifestación, se van haciendo cada vez más intolerables para el capitalismo tardío. Deben ser, por lo tanto, restringidos legalmente, socavados y abolidos por el Estado. La lucha por preservar y extender estos derechos no sólo desarrolla una comprensión profunda sobre la verdadera naturaleza clasista del Estado capitalista tardío y la democracia parlamentaria burguesa, y, a la inversa, de la superioridad de la democracia proletaria de los consejos obreros como una forma social de la auténtica libertad sino que también provee más energía de masas para la lucha decisiva por el poder entre el capital y el trabajo, mediante una demostración constante de que la clase obrera no puede romper la dominación del capital en cada fábrica por separado, sino únicamente en la sociedad en su conjunto. El prerrequisito de esta emancipación es la conquista del poder político y la demolición del aparato estatal burgués por los productores asociados.

[61] En la última década ha habido un ascenso de las huelgas masivas semipolíticas y políticas y de las huelgas generales en Europa occidental, desde la huelga general belga de 1960-61 y la huelga general francesa de mayo de 1968 hasta las huelgas masivas italianas de 1969 y las dos huelgas mineras inglesas de 1972 y 1974.

CAPÍTULO XVI

LA IDEOLOGÍA EN LA ÉPOCA DEL CAPITALISMO TARDÍO

Así como la marcha triunfal del capitalismo ascendente estuvo acompañada por la extendida convicción de la omnipotencia y la bondad de la competencia, así también la acción de retaguardia del capitalismo declinante está acompañada por una proclamación generalizada de las ventajas de la organización.[1] La expresión más obvia de esta "creencia en la organización" es el ideal del capitalismo tardío de una "sociedad regimentada", en la cual cada uno tiene (y conserva) su lugar, mientras reguladores visibles (e invisibles) aseguran el crecimiento firme y continuo de la economía, reparten los beneficios de este crecimiento más o menos "uniformemente" entre todas las clases sociales, y protegen a más sectores del sistema económico y social de las repercusiones de una economía de mercado "pura". El "pionero industrial robustamente individualista" es remplazado por el "equipo de expertos",[2] y los "gigantes financieros" por consejos anónimos de directores (en simbiosis con funcionarios burocráticos, o algunas veces incluso con dirigentes sindicales). *La creencia en la omnipotencia de la tecnología es la forma específica de la ideología burguesa en el capitalismo tardío.* Esta ideología proclama la capacidad del orden social existente para eliminar gradualmente toda posibilidad de crisis, para encontrar una solución "técnica" a todas sus contradicciones, para integrar a las clases sociales rebeldes y para evitar explosiones políticas. La noción de "sociedad posindustrial",[3] cuya estructura se supone dominada por normas de "racionalidad funcional", corresponde a la misma tendencia ideológica. En las regiones intelectuales "más elevadas" encuentra expresión en un estructura-

[1] El hecho de que esos procesos no fueron en absoluto "evidentes por sí mismos" ni espontáneamente aceptados se puede incluso demostrar por medio de la historia lingüística. La subordinación de los valores de uso a los valores de cambio no corresponde más a la "naturaleza del hombre" que la subordinación al aparato de dominación controlado por el gran capital. El grito iracundo del campesino todavía dedicado a la economía natural repercutió largo tiempo en el siglo XIX: el comercio de mercancías es sinónimo de robo y de fraude. Como los comerciantes entonces, el organizador o planificador es considerado popularmente como un estafador. Desde la primera guerra mundial la identificación (originada en la economía de guerra y los campos de prisioneros) entre "organizar" y "robar" ha persistido tercamente en el uso popular, en el que "planificar" se iguala todavía a "malgastar". Véase, por ejemplo, Zahn, op. cit., p. 72ss.

[2] El libro de Galbraith *El nuevo estado industrial,* cit., con su fe en la omnipotencia de la "tecnoestructura", es un arquetipo de esta concepción.

[3] Véase Daniel Bell, *El advenimiento de la sociedad postindustrial.* Ed. Alianza Madrid, 1976.

lismo estático que ha heredado la categoría de la totalidad de Hegel, pero no la de movimiento, y ha adoptado la categoría de la reproducción orgánica de todas las formaciones sociales del materialismo dialéctico, pero no la de su descomposición inevitable. No es accidental que los acontecimientos de mayo de 1968 propinaran a tales teorías un golpe demoledor del que hasta ahora no se recuperan.

Aunque hay muchas versiones de esta ideología las siguientes tesis detalladas por Kofler son comunes a la mayoría, si no es que a todos los exponentes de la "racionalidad tecnológica":

1] El desarrollo científico y técnico se ha condensado en poder autónomo de fuerza invencible.

2] Las concepciones tradicionales del mundo, del hombre y de la historia que constituyen el sistema de valores más allá de los dominios del pensamiento y la acción funcionales, son reprimidas como carentes de sentido o ya no juegan ningún papel significativo en la conciencia pública. Este proceso de "desideologización" es un resultado de racionalización tecnológica, prevista por Weber en su paradigma del "desencanto del mundo".

3] El sistema social existente no puede ser desafiado debido a su racionalización técnica; los problemas que surgen sólo pueden resolverse mediante un tratamiento funcional especializado; las masas, por lo tanto, consienten de buen grado el orden social existente.

4] La satisfacción progresiva de las necesidades por los mecanismos tecnológicos de producción y consumo incrementa el consentimiento popular a la incorporación y subordinación.

5] La dominación clasista tradicional ha dejado lugar a la dominación anónima de la tecnología, o por lo menos, a un Estado burocrático que es neutral entre los grupos o las clases y está organizado sobre principios técnicos; la política de partidos se convierte en un superficial boxeo de sombra, una tesis especialmente recalcada por Schelsky.[4]

La ideología de la organización es un reflejo directo del capitalismo tardío, en el que la sociedad burguesa no puede sobrevivir sin la función reguladora del Estado. Pero también está enraizada en un nivel más profundo —y más mediatizado— en la tendencia a la industrialización de las actividades superestructurales anteriormente analizadas.[5] Muchas de estas actividades están ya organizadas actualmente conforme a lineamientos industriales: producen para el mercado y se proponen una maximización de la ganancia. El arte pop, las películas de la televisión y la industria del disco, son, a este respecto, fenómenos típicos de la cultura del capitalismo tardío.

[4] Kofler, op. cit., p. 74.
[5] Véase el capítulo XII de este libro.

Al individuo cautivo, cuya vida entera está subordinada a las leyes del mercado no sólo (como en el siglo XIX) en la esfera de producción, sino también en la esfera del consumo, la recreación, la cultura, el arte, la educación y las relaciones personales le parece imposible evadirse de la prisión social. "La experiencia cotidiana" refuerza e interioriza la ideología neofatalista de la naturaleza inmutable del orden social del capitalismo tardío. Todo lo que queda es el sueño de la evasión a través del sexo y las drogas, que a su vez son industrializados con presteza. El destino del hombre unidimensional parece estar totalmente predeterminado.[6] en realidad, sin embargo, el capitalismo tardío no es en modo alguno una sociedad completamente organizada. Es tan sólo una *combinación* híbrida y bastarda de organización y anarquía. El valor de cambio y la competencia capitalista no han sido abolidos en modo alguno. La economía no está basada en ningún sentido en la producción planificada de valores de uso para satisfacer las necesidades de la humanidad. La búsqueda de la ganancia y la valorización del capital siguen siendo motor de todo el proceso económico, con todas las contradicciones irresueltas que inexorablemente generan. En el marco de este orden económico capitalista privado, la orientación y la dirección estatales de la economía son sólo un paliativo para remendar las fisuras y posponer las explosiones. Pero detrás de la fachada, la decadencia se extiende.

La tesis de la abolición, reconciliación o supresión de todas las contradicciones —el final de todas las ideologías— es, en sí misma, una mera ideología, o una falsa conciencia. Su función objetiva consiste simplemente en convencer a las víctimas del trabajo enajenado de que no tiene sentido rebelarse contra éste. Es, por lo tanto, naturalmente incapaz de explicar los nuevos estallidos periódicos de rebelión como no sea a base de lugares comunes psicológicos. Como cualquier ideología, sin embargo, no es simplemente un "engaño", sino un reflejo específico y socialmente determinado de la realidad que mistifica.

La ideología del "racionalismo tecnológico" puede ser denunciada como una mistificación que encubre la realidad social y sus contradicciones, en cuatro niveles sucesivos. *Primero,* representa un ejemplo típico de reificación, como ha observado Kofler. Todos los teóricos burgueses, y muchos seudomarxistas, de la omnipotencia de la tecnología, erigen a ésta en un mecanismo completamente independiente de todos los objetivos y las decisiones humanas que opera independientemente de la estructura y la dominación clasista en forma automática de una ley natural.[8] La distinción entre historia

[6] Véase Herbert Marcuse, *El hombre unidimensional.* Ed. Joaquín Mortiz, México, 1964, especialmente los capítulos VI y VII.

[7] Daniel Bell, *El fin de las ideologías,* Ed. Tecnos, Madrid, 1964, parece haber sido el primero en acuñar este concepto.

[8] Los gérmenes de esa concepción falsa y reificada de la tecnología se pueden encontrar en Bujarin, *Teoría del materialismo histórico,* Ed. Pasado y Presente, Córdoba, 1972, pp. 127, 131-34, 144-47, y fueron criticados muy pronto por Lukács. En

natural e historia humana, esencial al materialismo histórico, en efecto desaparece. Así Habermas, apoyando la tesis de Gehlen de que los medios de trabajo complementan las capacidades físicas inadecuadas del hombre, extrae la errónea conclusión de que

> mientras la organización de la naturaleza humana no cambie, y tengamos que sustentar nuestra existencia en el trabajo social y en las herramientas que son sustitutos del trabajo, es imposible ver cómo podremos descartar la tecnología, precisamente *nuestra* tecnología, por una cualitativamente diferente.[9]

Tras este sentimiento se encuentra la creencia ingenua o apologética de que sólo la tecnología desarrollada por el capitalismo es capaz de superar la insuficiencia del simple trabajo manual. El enorme despilfarro del capitalismo tardío pone en evidencia la falsedad de todas estas concepciones, y Habermas es naturalmente incapaz de ofrecer alguna prueba en su favor. Sigue siendo un misterio por qué hombres y mujeres bajo diferentes condiciones sociales, que se liberan cada vez más del trabajo mecánico y desarrollan progresivamente sus capacidades creativas, no podrán ser capaces de desarrollar una tecnología que responda a las necesidades de una "rica individualidad". Commoner, en contraste con Habermas, ha demostrado de manera convincente, partiendo de los ejemplos del abuso de los fertilizantes químicos, la extensión de los detergentes y la contaminación atmosférica, que amenazan el medio ambiente, no se deben a ninguna "necesidad técnica" sino a decisiones tecnológicas dañinas determinadas por intereses privados —dañinos desde el punto de vista de los intereses de la humanidad. Commoner llega a la siguiente conclusión:

> La tierra no ha sido contaminada porque el hombre sea una especie particularmente sucia de animal, ni porque hayamos proliferado excesivamente. La culpa es de la sociedad humana, de la manera en que la sociedad ha querido conseguir, distribuir y emplear la riqueza extraída por el trabajo humano de los recursos del planeta. Puestos en claro los orígenes sociales de la crisis, podemos empezar a proyectar las acciones sociales adecuadas para resolverla.[10]

Los intereses de clase y las leyes del desarrollo económico del orden social *existente* (incluyendo las leyes de la competencia, la suma de cuyos "acci-

El hombre unidimensional, Marcuse se acerca mucho a una análoga reificación de la ciencia.

[9] Jürgen Habermas, *Tecknik und Wissenschaft als "Ideologie"*. Frankfurt, 1969, pp. 56-57.

[10] Barry Commoner, *El círculo que se cierra*. Ed. Plaza & Janés, Barcelona, 1973, p. 151.

dentes" producen el competidor más fuerte en cualquier punto particular en un momento dado en un mercado particular) gobiernan las decisiones tecnológicas básicas hoy día. Un ejemplo adicional de su modo de funcionar será suficiente.

La flagrante deformación del desarrollo urbano desde la revolución industrial, ha sido el producto inequívoco de condiciones sociales: la propiedad privada de la tierra; la especulación con los bienes raíces, la subordinación sistemática de la planeación urbana al desarrollo de los "sectores en crecimiento" de la industria privada; el subdesarrollo general de los servicios socializados. Estas contradicciones sociales, lejos de ser suspendidas o neutralizadas por cualquier lógica técnica, determinan a su vez el subdesarrollo tecnológico —por ejemplo, el atraso de los métodos industriales en la industria de la construcción— y el desarrollo aberrante (edificios gigantes, ciudades dormitorios, etcétera).[11]

Segundo, la ideología de la "racionalidad técnica" es incompleta y, por ende, internamente incoherente. Fracasa totalmente en la explicación de la extensión del irracionalismo y la regresión de la superstición, el misticismo y la misantropía que acompañan la supuesta victoria de la "racionalidad tecnológica" en el capitalismo tardío.[12] La contradicción entre la incrementada capacidad y cultura de la masa de la clase obrera por una parte y la estructura jerárquica petrificada del mando en la fábrica, la economía y el Estado por la otra, genera una ideología pragmática y apologética que combina la idealización de los "expertos" con el escepticismo frente a la "educación" y la "cultura". Esta ideología remplaza la ingenua fe en la perfectibilidad del hombre, característica de la burguesía en ascenso de los siglos XVIII y XIX, con una "certeza" sobre la "naturaleza" incorregiblemente perversa y agresiva del hombre. El neodarwinismo crudo (Lorenz), el profundo pesimismo cultural y civilizacional y la misantropía fundamental sirven como soportes auxiliares de la ideología de la "racionalidad técnica" en su justificación global del orden social existente.[13]

Los gérmenes de la "destrucción de la razón" —que aparecieron por primera vez en el comienzo de la época del capitalismo monopolista o imperialista— fructificaron en las ideologías fascistas o criptofascistas del periodo de entreguerras.[14] A pesar de la adulación contemporánea de las cien-

[11] Por ello los sociólogos marxistas como Henri Lefebvre, que han investigado a fondo los problemas de la planeación urbana, son adversarios apasionados de la tecnocracia y de la fe ciega en la pericia parcial. Véanse sus obras, *Vers le cybernanthrope*, París, 1971; Casterman, *El pensamiento marxista y la ciudad*. Ed. Extemporáneos, México, 1973.

[12] Kofler proporciona un excelente análisis de esta cuestión también (op. cit., pp. 64-65, passim). En cambio no examina los otros dos aspectos mistificadores de la ideología de la "racionalidad tecnológica" de que nos ocupamos más adelante.

[13] Obviamente la vida bajo la sombra de la aniquilación atómica, a la que la humanidad está hoy día condenada, proporciona un terreno particularmente fértil para la difusión de este irracionalismo fatalista.

[14] Véase Georg Lukács, *El asalto a la razón*. Ed. Grijalbo, Barcelona, 1972.

cias exactas, el área de los expertos y el culto a los viajes espaciales, el irracionalismo ha continuado floreciendo en diferentes formas desde la segunda guerra mundial. Sugestivamente, se ha extendido ahora en gran escala a los países anglosajones, que antes de la segunda guerra mundial estaban todavía ampliamente dominados por el pragmatismo racionalista burgués. Fenómenos ideológicos "inferiores", tales como la vasta extensión de la astrología comercial, la predicción de la fortuna y el narcotismo, deben contemplarse en la misma perspectiva.[15] La ideología y la estructura social del capitalismo tardío inculcan la competencia compulsiva por el éxito y la sumisión mecánica a la "autoridad tecnológica", lo cual genera frecuentes tensiones neuróticas. Tales modos de comportamiento, con su eliminación del pensamiento o la conciencia crítica, y su condicionamiento para una obediencia y conformidad ciegas, crean potencialmente peligrosas precondiciones para la aceptación semifascista de órdenes inhumanas, por razones de conveniencia o hábito.[16]

Tercero, la ideología de la "racionalidad tecnológica" mistifica la realidad del capitalismo tardío al sostener que el sistema es capaz de superar todas las contradicciones socioeconómicas fundamentales del modo de producción capitalista. El presente trabajo ha intentado demostrar que el capitalismo tardío no ha logrado ni puede lograr tal cosa. De hecho, la supuesta "integración" de la clase trabajadora en la sociedad del capitalismo tardío tropezó, inevitablemente, con una barrera insuperable: la incapacidad del capital para "integrar" al trabajador como productor en su lugar de trabajo y para proporcionarle trabajo creativo en vez de trabajo enajenado como medio de "autorrealización". Los acontecimientos en y fuera de Europa desde la revuelta francesa de mayo de 1968 han demostrado esto en forma amplia.[17] Cuando pensadores sincera y profundamente hostiles al capitalismo proclaman la impotencia del proletariado en los países imperialistas para impugnar el orden social existente, su misma equivocación los convierte en engranes inconscientes de la vasta maquinaria ideológica construida por la clase dominante para alcanzar el vital objetivo de convencer a la clase trabajadora de que es incapaz de cambiar la sociedad. El origen de esta equivocación está no tanto en los "éxitos" del capitalismo tardío como en la desilusión por la degeneración burocrática de las primeras revoluciones socialistas victoriosas[18] y en las apreciaciones erradas del ca-

[15] Las frustraciones psicológicas masivas inducidas por el capitalismo tardío, entre otras cosas mediante la inculcación sistemática de la insatisfacción del consumidor con el consumo —sin la cual un aumento duradero del consumo sería imposible— desempeña aquí un papel importante.

[16] Véanse los aterradores experimentos del profesor Milgram: *Obedience to Authority.* Londres, 1974.

[17] Nos ocupamos más ampliamente de este problema en el último capítulo de la presente obra.

[18] La ideología dominante oscila entre la "teoría del totalitarismo" y la "teoría de la convergencia" en su apreciación del bloque oriental, adaptándose pragmática-

rácter coyuntural y transitorio de la declinación de la conciencia de clase proletaria. Fue una trágica malinterpretación de los hechos lo que llevó a Adorno a escribir: "El gesto seudorrevolucionario es el complemento de la imposibilidad militar técnica de una revolución espontánea, señalada hace años por Jürgen von Kempski. Contra quienes controlan la bomba, las barricadas son ridículas; por eso uno juega a las barricadas, y los amos permiten temporalmente que los jugadores se diviertan".[19] Adorno no comprendió que la "tecnología militar" no puede aplicarse independientemente de las personas comprometidas en la actividad social. En última instancia, Auschwitz e Hiroshima no fueron productos de la tecnología, sino de la *relación de fuerzas sociales* —en otras palabras, fueron el fin (provisional) de las grande derrotas históricas del proletariado internacional después de 1917. Después de la segunda guerra mundial, la aniquilación en forma tan total y vasta dejó de ser posible durante toda una época histórica. La guerra de Vietnam ha demostrado que no es la "tecnología militar" sino la creciente resistencia del pueblo norteamericano contra la guerra lo que ha puesto límites al tipo de armas que los "amos" pueden desplegar. Simultáneamente, las barricadas a las que supuestamente "jugaron" los estudiantes franceses en mayo de 1968 desataron una huelga de masas de 10 millones de obreros, empleados y técnicos, y probaron, a su vez, que habiendo un cierto equilibrio de fuerzas políticas y sociales, el uso de medios de represión criminales se torna imposible o inoperante en las calles. Afirmar, después de estas exigencias, que la resistencia o la rebelión masivas de los dominados sólo pueden ocurrir gracias a la tolerancia provisional de los dominadores, no es sólo absolutizar el poder de éstos en forma ahistórica: esto los ayuda objetivamente a convencer a los dominados de su carencia de poder y, en consecuencia de la inutilidad de una revuelta radical. Es esta convicción —más que las armas o la destrucción masiva— lo que constituye en la actualidad el instrumento de dominación más efectivo esgrimido por el capital.[20]

Los filósofos que sucumben al fetichismo de la tecnología y sobreestiman la capacidad del capitalismo tardío para lograr la integración de las masas, olvidan típicamente la contradicción fundamental entre el valor de uso y el de cambio en que se desgarra el capitalismo, cuando intentan demostrar la futilidad de la resistencia popular al orden social existente.

mente a las "necesidades" predominantes de la "guerra fría" o la *"détente"*: las necesidades, en otras palabras, del capital.

[19] Theodor Adorno, "Marginalien zu Theorie und Praxis", en *Stichworte-Kritische Modelle 2*. Frankfurt, 1969, p. 181.

[20] El callejón sin salida en que se encerró la Escuela de Frankfurt (y en el que Herbert Marcuse también se encontraba antes del mayo francés) fue una consecuencia directa de su tesis de que la clase obrera "integrada" es en último término incapaz de una conciencia y una acción socialistas. Hemos investigado algo más esta cuestión en "Lenin and the Problem of Proletarian Class Consciousness", que apareció en la colección *Lenin, Revolution und Politik*, Frankfurt, 1970.

Hacen una gran alharaca en torno al hecho de que el capital logra convertirlo "todo" en mercancía, incluyendo la literatura marxista revolucionaria. Es indudablemente cierto que los editores "insensibles" al valor de uso específico de sus mercancías han visto la oportunidad de un buen negocio en el creciente interés de un amplio público por la literatura marxista. Cualquiera que estime este fenómeno como una "integración" del marxismo al "mundo de las mercancías", sin embargo, se niega a ver que el orden social y el consumidor individual por ningún motivo tienen una actitud "exenta de valor" o "neutral" hacia el valor de uso específico de la "literatura marxista". La distribución masiva de la literatura marxista —aun a través del mercado— en última instancia significa la formación (o la afirmación) masiva de una conciencia anticapitalista. La producción ideológica que se convierte así en mercancía amenaza con perder su función objetiva de consolidar el modo de producción capitalista, debido a la naturaleza del valor de uso vendido.

Un ejemplo muy reciente de la naturaleza contradictoria del "proceso de integración ideológica" lo constituye la preocupación cada vez mayor por los peligros industriales para el medio ambiente en los países imperialistas. Desde el punto de vista de la producción de mercancías y de valor, este desarrollo puede, indudablemente, abrir nuevos mercados para la economía capitalista avanzada: toda una "industria ecológica" está a punto de surgir.[21] Pero percibir nada más este aspecto inmediato del problema, sin ver al mismo tiempo que una explicación sistemática de la naturaleza de la amenaza al medio ambiente, como un efecto del modo de producción capitalista mismo que no puede resolverse dentro de éste, puede ser un arma poderosa contra el capitalismo (no sólo en la esfera de la "teoría abstracta" sino también como un "estímulo a la acción" y las movilizaciones de masas), es estar ciego ante la complejidad de la crisis social del capitalismo tardío.

Esto nos lleva al *cuarto* y más importante nivel en el que se puede demostrar que la ideología de la "racionalidad tecnológica" es una mistificación. La noción de la racionalidad capitalista desarrollada por Lukács,[22] siguiendo a Weber, es de hecho una *combinación contradictoria de racionalidad parcial e irracionalidad general.*[23] La presión en favor del cálculo y la cuantificación exactos de los procesos económicos, generados por la universalización de la producción de mercancías, choca con la barrera insuperable de la propiedad privada capitalista, la competencia y la resul-

[21] Véase James Ridgeway, *The Politics of Ecology*, Nueva York, 1970.

[22] Georg Lukács, *Historia y consciencia de clase*. Ed. Grijalbo, México, 1969, p. 129.

[23] Lukács mismo entendió ciertamente esto, en contraste con muchos de sus discípulos. Es evidente que toda la estructura de la producción capitalista descansa en la interacción de la necesidad sujeta a leyes estrictas en todos los fenómenos aislados y la relativa irracionalidad del proceso total: *Historia y consciencia de clase*, p. 146. Ocasionalmente, sin embargo, reduce esta "irracionalidad relativa" principalmente a crisis de sobreproducción.

tante *imposibilidad de determinar exactamente las cantidades de trabajo socialmente necesarias* contenidas en las mercancías producidas.

Esta contradicción se expresa en el hecho de que las medidas microeconómicas tomadas por los empresarios sobre la base de "cálculos racionales" inevitablemente conducen a consecuencias macroeconómicas que están en conflicto con ellas. Cada auge de las inversiones conduce a una sobrecapacidad y una sobreproducción. Toda aceleración en la acumulación de capital conduce en última instancia a la desvalorización del capital. Todo intento de un empresario por incrementar "su" tasa de ganancia reduciendo los costos de producción, eventualmente conduce a un descenso de la tasa media de ganancia. Si la racionalidad económica es considerada en última instancia como economía del tiempo de trabajo[24] —como ahorro de trabajo humano—, entonces la contradicción inherente al capitalismo entre la racionalidad parcial y la irracionalidad general resurge en la paradoja de que la compulsión a *ahorrar* la máxima cantidad de trabajo humano en la fábrica o la compañía conduce a un creciente *desperdicio* de trabajo humano en la sociedad en su conjunto. *El verdadero ídolo del capitalismo tardío es, por lo tanto, el "especialista" ciego a cualquier contexto general.* La contrapartida filosófica de tal pericia técnica es el neopositivismo.

Godelier está ciertamente en lo correcto al criticar a Lange y a otros escritores que absolutizan la noción de "racionalidad económica" derivada de Weber y que postulan reglas universalmente válidas de "comportamiento racional" abstraídas de la estructura concreta de la economía y la sociedad.[25] Se equivoca, sin embargo, cuando evade todo problema de la racionalidad tecnológica y lo sustituye por la noción de "racionalidad social general" —distinta en cada orden social y determinada por su estructura específica.[26] El criterio de la productividad del trabajo, relacionado con la satisfacción de necesidades humanas racionales y el autodesarrollo óptimo de los individuos, constituye un rasero perfectamente adecuado para comparar sistemas sociales diferentes; sin él, de hecho, la noción de progreso humano pierde toda base materialista. En última instancia, la contradicción entre la racionalidad parcial y la irracionalidad general del capitalismo subestima la contradicción entre la valorización máxima del capital y la autorrealización óptima de hombres y mujeres. Esta contradicción, desarrollada magis-

[24] La economía efectiva —ahorro— consiste en el ahorro de tiempo de trabajo [mínimo, y reducción al mínimo, de los costos de producción]; pero este ahorro se identifica con el desarrollo de la fuerza productiva. En modo alguno, pues, *abstinencia del disfrute,* sino desarrollo de *power* (poder, facultades), de capacidades para la producción, y, por ende, tanto de las capacidades como de los medios de disfrute. K. Marx, *Elementos* . . . , t. II, p. 236.

[25] Maurice Godelier, *Racionalidad e irracionalidad en economía.* Ed. Siglo XXI, México, 1975. pp. 15-24. La polémica de Godelier está dirigida contra Oskar Lange, *Economía política.* Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1971.

[26] Godelier, *Racionalidad e irracionalidad en economía,* cit., p. 311.

tralmente por Marx en los *Grundrisse*, conlleva indudablemente una dimensión teleológica, ya que la actividad humana está siempre orientada hacia metas específicas.[27] La oposición entre racionalidad parcial e irracionalidad general está anclada en la contradicción entre los dos tipos de cálculo —el de la máxima economía de medios y el del logro de metas óptimas. La autonomía reificada de los medios —de los valores de cambio— triunfa en la actualidad. La racionalidad parcial siempre consiste en la mejor combinación de los recursos económicos requeridos para la ganancia de la firma individual. En consecuencia, excluye cualquier cosa que "no tenga precio" (o sólo uno muy bajo). Aun en términos económicos puros, por supuesto, es muy inferior a una "globalización" social de los "costos" y los "rendimientos".[28] No hay una expresión más dramática de la contradicción entre la racionalidad parcial y la irracionalidad general en el capitalismo tardío, que la noción de "creciente eficiencia económica y bélica" en la producción de armas en Estados Unidos; en otras palabras, el esfuerzo para organizar el suicidio nuclear colectivo de la humanidad con la mayor "economía de trabajo humano" posible. Un economista norteamericano encargado de esta tarea, Frederic Scherer, ha hecho esta patética confesión:

> Me conturba más directamente una premisa política básica de este libro: que la eficiencia es un objetivo deseable en la conducción del desarrollo de armamentos avanzados y programas de producción. No es en modo alguno seguro que esto sea cierto. El progreso en la adquisición de armas puede ser demasiado eficiente a estas alturas. Es cierto que hay enormes ineficiencias. Pero a pesar de ellas, el proceso ha dado a la humanidad demasiado poder para su propio aniquilamiento [...] Yo creo que la continuación de esta carrera armamentista no reducirá y probablemente aumentará el ya grave riesgo de la guerra nuclear debido a un accidente, una escalada, un error de cálculo o una locura [...] El incremento de la eficiencia del proceso de adquisición de armamento ciertamente no ayudará, y al embotar nuestra apreciación de los sacrificios económicos que los programas armamentistas requieren, bien puede dañar el desarrollo,

[27] Véase por ejemplo Karl Marx, *Elementos...*, cit., t. II, pp. 18-19.

[28] Ya en 1936 Ernst Bloch previó buena parte de la discusión contemporánea sobre la "racionalidad tecnológica" cuando escribió: "Lo mismo que la prueba del budín está en comérselo, la prueba de la teoría está en la práctica, la práctica técnica hecha posible por la ciencia matemática ha hecho mucho ciertamente para justificar el cálculo burgués en este campo. Pero la tecnolgía burguesa ha aumentado también el número de accidentes y metodológicamente un accidente tecnológico es comparable con una crisis económica; es decir, que el cálculo matemático, también, se relaciona con su objeto de una manera abstracta más bien que por una mediación material concreta con él". *Das Materialismusproblem, seine Geschichte und Substanz*, Frankfurt, 1972, pp. 433-34. Véase también *Das Prinzip Hoffnung*, Frankfurt, 1959, p. 811, donde se busca el origen de los accidentes tecnológicos y las crisis económicas en la "relación mal mediada y abstracta de los hombres con la sustancia material de su acción".

entre los responsables de las decisiones y el ciudadano medio, de una perspectiva más previsora.[29]

Habiendo dicho esto, el mismo autor escribe a continuación cuatrocientas páginas de "eficiencia económica" en la producción y obtención de armas para la destrucción en masa.

Las ideologías del fetichismo técnico no pueden, por definición, confrontar la creciente irracionalidad general del capitalismo tardío. La híbrida combinación de anarquía del mercado e intervencionismo estatal que es típica en él tiende de hecho a erosionar algunos de los principales soportes de la ideología burguesa tradicional, sin remplazarlos con ningún fundamento de fuerza comparable. Una sociedad basada en la propiedad y el intercambio privados de mercancías hizo del contrato económico entre iguales el eje de todo su sistema legal.[30] Las concepciones políticas y culturales derivadas de la igualdad formal del contrato afectaron a todos los dominios de la ideología burguesa y pequeñoburguesa. Las relaciones reguladas por los contratos económicos entre los propietarios privados de mercancías también se combinaron con relaciones anteriores ligadas a los estamentos derivados de sociedades clasistas precapitalistas (de los modos de producción feudal y asiático). Las ideologías correspondientes a estas últimas se basaban en el principio de "derechos especiales" para grupos especiales de personas más bien que en el principio de la igualdad formal. El colonialismo imperialista yuxtaponía característicamente las relaciones de mercancías capitalistas "puras" y las relaciones precapitalistas de amo-siervo: un ejemplo notorio fue la transformación de las doctrinas protestantes por la *Nederlandse Hervormde Kerk* de Sudáfrica en toda una ideología de "derechos especiales" para los blancos, de acuerdo con el sistema material de explotación asegurado por el *apartheid*.

En el capitalismo tardío, la escala de la intervención del Estado burgués y los monopolios en la vida económica, hace que la igualdad formal de los propietarios de mercancías sea cada vez más inoperante. Los "derechos especiales" para grupos especiales de poseedores adquieren así categoría legal, asegurada por contratos o tolerados en la práctica.[31] El sistema de subsidios estatales y garantías de las ganancias asume la apariencia de una analogía formal y parcial con las medidas de bienestar conquistadas por la lucha de la clase obrera. Las normas legales que fueron tradicionalmente características de la sociedad burguesa se han invertido así gradualmente. En tanto que el capitalismo medio en el siglo XIX respetaba la ley como cosa

[29] Frederic M. Scherer, *The Weapons Acquisition Process: Economic Incentives*. Boston, 1964, pp. IX, X.

[30] E. B. Pashukanis, *La teoría general del derecho y el marxismo*. Ed. Grijalbo, 1976, pp. 106-7.

[31] Hilferding comprendió este desarrollo ya en 1914, en "Organisationsmacht und Staatsgewalt", *Die Neue Zeit*, vol. 32/2, p. 140ss.

normal, en bien de la tranquilidad pública y de su propio negocio, el capitalista medio del siglo XX vive cada vez más al margen de la ley, si no es que en efectiva infracción de la misma. Esto se considera ahora inalterable.[32] El puro aumento cuantitativo en el número de regulaciones legales en la economía ha hecho esta evolución virtualmente inevitable.[33]

La hipertrofia del Estado capitalista tardío pone en la actualidad una pesada carga fiscal sobre el ciudadano individual (el propietario individual de mercancías), para quien la categoría de "ingreso bruto" pierde todo significado práctico. Lo que los capitalistas o las empresas capitalistas pagan en impuestos no puede ser directamente acumulado por ellos como capital, aún en el caso de que una parte sustancial del ingreso estatal fiscal en "última instancia" regrese a ellos en la forma de contratos o subsidios estatales, devolviéndoseles así más de lo que habían dado. La evasión fiscal se convierte en un arte para las compañías capitalistas. Los economistas académicos dan por sentado ya el "derecho" de evasión fiscal: los tratados sobre finanzas públicas argumentan repetidamente que las excesivas tasas de imposición directa son contraproducentes debido a que son neutralizadas por el aumento más o menos automático de la evasión de impuestos.[34] La peculiar combinación de la anarquía del mercado e intervencionismo estatal se refleja así fielmente en las prácticas de las corporaciones del capitalismo tardío: éstas procuran mantener sus propios impuestos lo más bajos que se pueda, y al mismo tiempo esperan que el Estado les brinde más

[32] "*Una empresa que definiese lo 'bueno' y lo 'malo' en los términos que satisfarían una conciencia contemporánea bien desarrollada no podría sobrevivir.* No puede esperarse que ninguna compañía sirva al interés social a menos que sirva a su propio interés al mismo tiempo, ya sea porque espere ganancias o porque eluda el castigo... Incluso la obligatoriedad de la ley es considerada a menudo en el pensamiento de la corporación como un elemento del torneo entre el gobierno y la corporación, más que como una descripción del 'bien' y el 'mal'. Los archivos de la Comisión Federal del Comercio, la Administración de Alimentos y Medicinas y otras agencias gubernamentales están llenos de casos de compañías respetables (!) que no han dudado en romper o abusar de la ley cuando creían que podían salirse con la suya. *No es raro que la gerencia de una compañía infrinja una ley, incluso sabiendo que ello se descubrirá,* si calcula que la multa que tendrá finalmente que pagar representa sólo una fracción de las ganancias que la violación le permite obtener entretanto." Albert Z. Carr, "Can an Executive Afford a Conscience?", en *Harvard Business Review,* julio-agosto de 1970, p. 63. (Subrayados nuestros.) Véase también Louis Finkelstein, "The Businessman's Moral Failure", *Fortune,* septiembre de 1958.

[33] En su número del 18 de marzo de 1972, *Business Week* publicó un artículo que mostraba por qué el vasto crecimiento de la actividad legislativa del Estado y la creciente diferenciación de la producción de las compañías hacía indispensable que *cada* una de las grandes corporaciones influyera en el Estado *directamente.* El mismo artículo insiste también en que esta influencia no se ejerce meramente mediante los grupos de presión profesionales, sino mediante la intervención directa del jefe mismo de la compañía.

[34] Véase entre otros C. Wright Mills, op. cit., p. 343ss. Véase también Fred J. Cook, *The Corrupted Land,* Londres, 1967.

cuantiosos contratos, subsidios y garantías de ganancias, lo cual presupone un rápido crecimiento en los ingresos estatales. Esta relación ambivalente con el Estado se filtra en toda la sociedad capitalista tardía. Reproduce las formas de conducta, pensamiento y moralidad típicas de una sociedad precapitalista o capitalista primitiva, para reforzar la valorización del capital en una sociedad de producción de mercancías más que madura. Tanto en las concepciones mentales como en las relaciones prácticas de los propietarios de mercancías de poder económico variable, se desarrolla una mezcla de igualdad formal legal y desigualdad jurídica o práctica (privilegios de estamentos), que revelan las alteraciones sufridas por la ideología burguesa clásica para adaptarse a la nueva época. La nueva extensión y generalización en los países industriales más avanzados de formas extremas de corrupción entre los grandes políticos, puesta de manifiesto por los escándalos de Watergate y Tanaka —fenómenos que una vez estuvieron asociados con la época temprana del capitalismo o con los "países subdesarrollados"— son prueba clara de esta transformación. Mucho de esto es incluso burocráticamente aceptado como inevitable o legítimo. Por ejemplo, la Oficina de Impuestos de Estados Unidos ha permitido a las compañías deducir los sobornos dispensados a funcionarios extranjeros como "costos de operación del negocio".[85]

Los rasgos esenciales de la ideologa del capitalismo tardío pueden, por consiguiente, deducirse de las características particulares de la infraestructura del capitalismo tardío. El origen y la especificidad de estas ideologías en la historia intelectual no deben negarse. Pero cuando han sido exploradas, todavía queda por explicar por qué estas ideologías han adquirido una significación en la época del capitalismo tardío que nunca conocieron en la época del capitalismo liberal del siglo XIX, ni siquiera, hasta cierto punto, en la época del imperialismo "clásico".

Al igual que los autores burgueses más perspicaces, los diversos representantes de la teoría del llamado "capitalismo monopolista de Estado" no logran entender la dinámica del capitalismo tardío *en su conjunto*. Por ello, de la misma manera, llegan a la errada conclusión de que las contradicciones internas del capitalismo tardío han disminuido. Más aún que en el caso de Baran y Sweezy, de lo que se trata con los escritores de esta escuela es de una operación ideológica, más que de un simple error teórico. Ello se debe a que la intención principal de estos teóricos —todos los cuales pertenecen a los partidos comunistas "oficiales"— es defender la tesis de que la principal contradicción en el mundo contemporáneo no es la contradicción entre el capital y el trabajo (entre el capital y todas las fuerzas anticapitalistas), sino la contradicción entre los "campos mundia-

[85] Robert Engler, *La política petrolera*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1966, p. 457.

les" del "capitalismo" y del "socialismo". La función de esta "contradicción principal" consiste, entonces, en debilitar las contradicciones internas del "campo capitalista mundial" (al obligar al capital monopolista a "adaptarse") hasta que llegue el gran día en que la productividad media del trabajo (o el nivel de vida medio, o producción per cápita) del "campo socialista" supere a la del "campo capitalista" y las masas populares de Occidente se conviertan al socialismo bajo la influencia de este logro.[36]

El origen ideológico de esta concepción no es difícil de rastrear: es la teoría del socialismo en un solo país, la negación de la concepción de Lenin de la relación entre la revolución socialista mundial y los comienzos de la construcción de una economía socialista en países aislados.[37] La función ideológica de esta concepción es igualmente clara: está destinada a justificar la subordinación de la lucha de la clase obrera en los Estados imperialistas a las maniobras diplomáticas de la burocracia soviética, y a remplazar la lucha por demandas anticapitalistas transicionales con una lucha limitada a demandas democráticas mediante una "alianza antimonopolista".[38] En la época del imperialismo, que para Lenin estaba "más que

[36] El Programa del Partido adoptado por el PCUS en su XXII Congreso declara: "Nuestro esfuerzo, cuyo contenido más importante es la transición del capitalismo al socialismo, es un esfuerzo y una lucha entre dos sistemas sociales que se oponen, un esfuerzo por las revoluciones sociales y de liberación nacional, por la derrota del imperialismo y la abolición del sistema colonial, un esfuerzo por la transición de más y más pueblos a la senda socialista, por el triunfo del socialismo y el comunismo a escala mundial. El factor central del presente esfuerzo es la clase obrera internacional y su mayor creación el sistema socialista mundial". "The New Program of the Communist Party of the Soviet Unión", en Arthur P. Mendel (ed.), *Essential Works of Marxism,* Nueva York, 1965, pp. 372-73. Más adelante: "El movimiento revolucionario internacional de la clase obrera ha logrado victorias que han hecho época. Su mayor ganancia es el sistema socialista mundial. El ejemplo del socialismo victorioso tiene un efecto revolucionario en las mentes de los trabajadores del mundo capitalista; los estimula a luchar contra el imperialismo y facilita en gran medida su lucha". Ibid., p. 397. Finalmente: "En la década actual (1961-1970), la Unión Soviética, al crear la base material y técnica del comunismo, superará al país capitalista más fuerte y más rico, Estados Unidos, en la producción per cápita" (ibid., p. 422). "La Unión Soviética tendrá así la jornada de trabajo más corta del mundo y, a la vez, la más productiva y mejor pagada" (ibid., p. 97).

[37] Hay muchos comentarios de Lenin sobre ese tema: "No defendemos la situación de gran potencia de Rusia [...] no defendemos los intereses nacionales, pues afirmamos que los intereses del socialismo, los intereses del socialismo mundial están por encima de los intereses nacionales, por encima de los intereses del Estado" (*Obras completas.* Ed. Cartago, Buenos Aires, 1970, t. XXIX, pp. 132-33). Va de suyo que la victoria completa del socialismo en un solo país es imposible. Nuestro destacamento de obreros y campesinos, que apoya al poder soviético, es uno de los destacamentos del gran ejército mundial que ha sido dividido hoy por la guerra mundial, pero que aspira a la unidad, y cada noticia, cada fragmento de los informes sobre nuestra revolución, cada nombre, es acogido por el proletariado con una salva de aplausos de simpatía, porque sabe que en Rusia se está cumpliendo la causa común, la causa de la insurrección del proletariado, de la revolución socialista internacional (*Obras completas,* t. XXVIII, p. 150).

[38] No es éste el lugar para discutir la relación entre las demandas democráticas

madura" para una revolución socialista, la única justificación de tal política podría ser que esta "madurez" ha sido, a partir de entonces, superada por la capacidad gradual del "capitalismo monopolista de Estado" para *desmantelar* sus contradicciones. La función de la teoría del "capitalismo monopolista de Estado" es probar que esto es así.

La fórmula misma proviene de Lenin y fue usada por él esencialmente para describir la economía de guerra de la Alemania imperial en una serie de escritos en los años de 1917-18. Durante la vida de Lenin no fue usada en los documentos programáticos de la Internacional Comunista, aunque aparece en su segundo borrador del Programa del Partido Comunista de Rusia (bolchevique)[39] de 1919. Las objeciones que le hacemos son de dos tipos. En primer lugar, el uso contemporáneo de esta noción, acuñada originalmente por Lenin para describir al capitalismo monopolista en los años 1914-19, implica que no ha habido ninguna nueva etapa en el desarrollo del modo de producción capitalista desde entonces. Pero es precisamente la nueva etapa de desarrollo a partir de la segunda guerra mundial (o cuando mucho desde la gran depresión de 1929-32) la que es necesario explicar. En segundo lugar, la fórmula "capitalismo monopolista de Estado" pone un énfasis exagerado en la autonomía relativa del Estado, cuando los rasgos esenciales del periodo actual de desarrollo del modo de producción capitalista deben ser explicados por la lógica interna del capital mismo más que por el papel del Estado.

Estas objeciones, por supuesto, serían secundarias si la fórmula "capitalismo monopolista de Estado" estuviera basada en un análisis marxista correcto de las tendencias del desarrollo del capitalismo tardío. No tendría objeto disputar sobre diferentes fórmulas si su contenido básico fuera el mismo. Es necesario criticar aquí la teoría del "capitalismo monopolista de Estado", no por su nombre, sino por su sustancia. Dicha crítica no se facilita por el hecho de que hay numerosas variantes de esta teoría. Nos limitaremos a tres de ellas: las recientes versiones soviética, alemana y francesa.[40]

El libro de Victor Cheprakov titulado *Capitalismo monopolista de Es-*

y transicionales en los países imperialistas en la era del imperialismo. Los marxistas revolucionarios se oponen a cualquier reducción de las libertades democráticas y demandan su extensión. Pero también les hacen muy claro a los trabajadores que una democracia genuina y llena de sentido es imposible sin la abolición de las relaciones de producción capitalistas y del Estado burgués, y sólo se puede alcanzar dentro del marco de la democracia socialista basada en consejos obreros. Combatirán especialmente cualquier tendencia a retener a los obreros fuera de la lucha por *objetivos de clase* anticapitalistas bajo el pretexto de que tal lucha es "prematura" y "se salta" la "etapa democrática" o "pone en peligro" la "alianza antimonopolista". Esa tendencia desmoviliza a la clase obrera y debilita su capacidad de lucha.

[39] Lenin, *Obras completas*, cit., t. xxx, p. 461.

[40] Werner Petrowsky ofrece un interesante análisis de las variantes sucesivas de esta teoría en su artículo "Zur Entwicklung der Theorie des staatsmonopolitischen Kapitalismus", *Probleme des Klassenkampfs*, n. 1, noviembre de 1971, pp. 125ss.

tado es el último de una larga sucesión de disquisiciones oficiales producidas en la URSS desde los años cincuenta, inspiradas en un tema derivado originalmente de Varga.[41] Su falta de exactitud científica y su nebulosidad teórica son el precio de su abandono de toda dialéctica materialista. Cheprakov libremente declara que toda tendencia produce su contratendencia, pero al mismo tiempo ignora completamente la existencia de cualquier *dirección principal del desarrollo* (determinada por la lógica interna de las contradicciones del proceso en cuestión). Así, mientras por una parte Cheprakov ve al capitalismo monopolista de Estado como el producto de las contradicciones internas del modo de producción capitalista, por la otra lo considera como la reacción del capitalismo monopolista frente a una "nueva relación de fuerzas" (el debilitamiento internacional y nacional de la burguesía y el fortalecimiento de las fuerzas anticapitalistas).[42] De manera similar por una parte, el capitalismo monopolista implica una fusión orgánica entre el aparato estatal y los monopolios, pero no debe negarse, por la otra, que este mismo aparato posee "un cierto grado de autonomía" y que hay "contradicciones" entre él y ciertos grupos de capitalistas monopolistas.[43] A menudo, el circunspecto eclecticismo de "por una parte-por la otra" se puede encontrar en una sola oración:

> El capitalismo monopolista de Estado es el capitalismo imperialista en la época de su crisis general y colapso, cuando la fusión de los monopolios y el Estado se ha hecho necesaria para la reproducción ampliada del capital monopolista y por ende para el logro de nuevas ganancias extraordinarias monopólicas.[44]

El *colapso* del imperialismo, que encuentra expresión en su reproducción *ampliada* y en la realización de *nuevas ganancias extraordinarias* es una pequeña obra maestra de sofistería.

La tesis básica de Cheprakov de que en la época del capitalismo monopolista de Estado, el Estado asume la función de acumulación o reproducción ampliada[45] no puede reconciliarse con sus numerosas observaciones incidentales de que la competencia entre los monopolios es "mayor que nunca", sin que se vacíe de contenido. En última instancia, esta tesis es poco más que una repetición, acuñada en terminología seudomarxista, de la pretensión de los economistas burgueses de que la intervención y la planeación estatales eliminan "fundamentalmente" la competencia en el capitalismo tardío. Hay una enorme diferencia entre reconocer que el Estado capitalista tardío es un instrumento cada vez más indispensable (acelerador)

[41] Victor Cheprakov, *Le capitalisme monopoliste d'État*, Moscú, 1969; V. Kuusinen (ed.), *Les principes du Marxisme-Leninisme*, Moscú, 1961, pp. 321ss.
[42] Victor Cheprakov, op. cit., pp. 15, 16-18.
[43] Ibid., pp. 16, 96, 119, 120, 428.
[44] Ibid., p. 17.
[45] Ibid., p. 15.

para la acumulación privada de las grandes compañías monopolistas, y pretender que es el Estado mismo, y no estos monopolios, el que de hecho cumple la función principal de acumulación de capital.

Las contradicciones del eclecticismo de Cheprakov encuentran una destilada expresión en las conclusiones estratégicas que éste extrae de su análisis del capitalismo monopolista de Estado. Por una parte declara:

> El imperialismo contemporáneo enfrenta a la gran masa del proletariado no sólo con empresarios aislados sino cada vez más con la clase capitalista y su aparato estatal en su totalidad; la clase obrera entra en conflicto directo con el aparato estatal, que implementa la política de los monopolios.[46]

En otro pasaje, sin embargo, escribe con toda tranquilidad:

> La conversión del capitalismo monopolista en capitalismo monopolista de Estado conduce cada vez más al aislamiento de los monopolios de los estratos no monopolizados de la burguesía.[47]

Y más adelante:

> Las fuerzas democráticas se fijan la tarea de arrancar la administración (de la economía), las palancas de la regulación estatal, de las manos de los monopolios, y, después que éstas hayan sido transformadas, usarlas contra los monopolios.[48]

El argumento culmina con esta incitante llamada:

> Los programas democráticos demandan la intervención del Estado para limitar [!] el libre derecho del capitalismo monopolista a disponer de los medios de producción y para asegurar la participación de la clase obrera [!] en la administración de las empresas.[49]

El revisionismo de Cheprakov se expresa aquí inequívocamente. ¿Cómo puede el aparato estatal burgués, que supuestamente se ha "fundido" con los monopolios, repentinamente "privar a los monopolios de su poder"? ¿Cómo puede la regulación estatal de la economía, cuyo propósito es asegurar las ganancias extraordinarias de los monopolios, "limitar" el poder de los capitalistas de disponer de los medios de producción? ¿Cómo puede una economía simultáneamente ser "guiada" por la satisfacción de necesidades y la búsqueda de ganancias? ¿Dónde están los misteriosos estratos "no mo-

[46] Ibid., p. 427.
[47] Ibid.
[48] Ibid., p. 460.
[49] Ibid.

nopolizados" de la burguesía, dispuestos a sacrificar su búsqueda privada de ganancias?[50] ¿O se trata tal vez de subordinar a la clase obrera, bajo el pretexto de una "alianza antimonopolista", a la obtención de ganancias de los "buenos" capitalistas?

En contraste con Cheprakov, que sólo se hace eco de lugares comunes, los autores germano-orientales Gündel, Heininger, Hess y Zieschang, en su *Zur Theorie des staatsmonopolistischen Kapitalismus*, brindan alguna información concreta valiosa. Entre otras cosas, ellos consideran las formas de *movilización* del capital (que Cheprakov confunde con la *acumulación* y *valorización* del capital) empleadas por el Estado en nuestra época, y las repercusiones del armamentismo permanente y la programación económica sobre la competencia y la tasa de ganancia.[51] Pero al mismo tiempo la tendencia revisionista de la teoría del "capitalismo monopolista de Estado" es desarrollada y expuesta más clara y directamente por estos teóricos que por Cheprakov. Basta citar tres pasajes:

> Para las fuerzas antimonopolistas, la influencia sobre la forma que asumen los [gastos estatales] es uno de los objetivos más importantes en la lucha contra los propósitos económicos y políticos [?] de los monopolios. Aunque el gasto estatal ayuda a los monopolios a mantener su poder, la realidad demuestra al mismo tiempo que el crecimiento de este gasto puede ponerlos en la situación del aprendiz de brujo de Goethe, quien al final fue incapaz de deshacerse de los espíritus que había invocado.[52]

Más adelante.

> Este reforzamiento del poder de la oligarquía financiera por la intervención estatal, brinda al mismo tiempo nuevas posibilidades a las fuerzas antimonopolistas de influir en la producción [!], la distribución y el poder económico [...] El Estado —y aquí reside la debilidad de esta nueva forma de monopolización por la oligarquía financiera— no es simplemente un órgano atado a y gobernado por el capital de igual forma que, por ejemplo, un monopolio. En cuanto instrumento de la superestructura política de la sociedad, el Estado imperialista también incluye aspectos sociales generales (que deben necesariamente recibir mayor atención [sic] a medida que la socialización de la producción se desarrolla), y de tal suerte no es simple y exclusivamente un órgano del poder de los monopolios. Del mismo modo que diferentes intereses, constelaciones políticas y

[50] La contradicción que hay en el argumento de Cheprakov se vuelve aún más flagrante cuando se recuerda que el mismo autor subraya en otro lugar que "estos estratos no-monopolistas, que se adhieren al *laissez faire* más que los monopolios, son básicamente reaccionarios".

[51] Rudi Gündel, Horst Heininger, Peter Hess y Kurt Zieschang. *Zur Theorie des staatsmonopolistischen Kapitalismus*. Berlín 1967, p. 17ss.

[52] Ibid., p. 40.

económicas y agrupaciones de fuerzas encuentran expresión en su actividad [...] así también el capitalismo monopolista de Estado crea también nuevas posibilidades de que las fuerzas antimonopolistas influyan en la política monopolista del Estado.

Finalmente:

Al mismo tiempo, dado que el gasto estatal representa un gigantesco capital estatal [?] o la forma más elevada y acabada del capital social, la clase obrera con sus numerosos aliados y organizaciones posee oportunidades reales y objetivas de influir en el gasto estatal y la forma que éste reviste, de acuerdo a su propio punto de vista.[58]

El hecho de que los gastos estatales no pueden ser descritos *in toto* como capital (y ciertamente no como capital estatal) es evidente. Si el Estado cubre las pérdidas de los empresarios privados o les concede facilidades para obtener ganancias monopólicas, entonces no ha valorizado ningún "capital estatal" sino que ha gastado parte de sus ingresos para valorizar capital privado. Presentar los gastos estatales totales como capital (cuando en realidad son en su mayor parte plusvalía redistribuida, de la cual una porción no insignificante se gasta como ingresos) es un error similar al que cometen Baran y Sweezy cuando calculan su "excedente". ¿Pero cómo puede la clase obrera obtener influencia sobre la "forma adquirida" por el "capital" (aun cuando sea capital estatal) de acuerdo con su "propio punto de vista"? ¿No consiste, precisamente, este punto de vista en hacer más difícil la valorización del capital haciendo descender la tasa de plusvalía? ¿Es posible para una economía capitalista funcionar de otra forma que no sea de acuerdo con las leyes de valorización del capital? ¿Cómo puede decirse, en la misma frase, que los monopolios exigen la regulación estatal para que les garantice sus ganancias, y que la clase obrera puede, ello no obstante, usar la misma regulación monopolista estatal (con el mismo aparato estatal, es decir, sin antes demolerlo y remplazarlo con un Estado obrero) para alcanzar metas que son diametralmente opuestas a las ganancias monopólicas? Toda la estructura del modo de producción capitalista y de las relaciones de producción capitalista se desvanece en esta teoría de la misma manera que en la de los reformistas "vulgares".

Estos escritores germano-orientales formulan correctamente el problema central a resolver en el último capítulo de su libro:

La cuestión inmediata que se plantea es el efecto de las nuevas relaciones económicas, las nuevas manifestaciones y conexiones descritas en estas investigaciones, sobre la operación de las leyes económicas del capitalismo y el desarrollo de sus contradicciones. Suscitar esta cuestión es, natural-

[58] Ibid., p. 50.

mente, plantear una infinidad de problemas, de los cuales el más importante es la naturaleza del sistema general del capitalismo contemporáneo y la forma en que funciona.[54]

Pero después de plantear correctamente el problema, no consiguen darle ninguna respuesta. De hecho, ni siquiera arriesgan la conclusión de que el "desarrollo" de las contradicciones internas del modo de producción capitalista pueda estar intensificándolas, cosa que Cheprakov anuncia repetidamente, sin aducir evidencia alguna en favor de ello. ¿Cómo pueden formular tales conclusiones, cuando se limitan a comentarios tan impresionistas como éste: "Sobre todo, con el desarrollo de la revolución técnica, podemos contar con un incremento relativamente rápido del ingreso nacional"?[55] (¿A la larga? ¿Para siempre? ¿Independientemente de las dificultades de valorización y realización?) Alfred Lemnitz, otro economista germano-oriental, escribe aún más claramente: "Con el crecimiento de la regulación monopolista estatal, hay una tendencia *a que ocurran ciertos cambios en el mecanismo de las leyes económicas (por ejemplo, la ley del valor)*".[56] Y añade:

> La regulación monopolista estatal, cuyo principal objetivo es estabilizar el sistema capitalista internamente (garantizando la rápida reproducción ampliada al tiempo que mantiene un alto nivel de empleo, y simultáneamente acelerando los cambios estructurales en la economía que surgen en el transcurso de la revolución técnica, hecha necesaria por la creciente intensidad de la competencia), viene a ser un factor importante en la creciente desigualdad del desarrollo entre países individuales.[57]

Pero todo el problema es concretamente si el Estado —la "regulación monopolista estatal"— *puede* garantizar un alto nivel de empleo y cambios estructurales acelerados en la economía *a la larga*. Esta pregunta no recibe respuesta alguna.

El volumen de ensayos titulados *El capitalismo monopolista de Estado*, escrito por varios economistas comunistas franceses bajo la dirección de Paul Boccara, no es sólo el más abarcador, sino también, con mucho, el teóricamente más refinado y serio de los trabajos dedicados a este tema.[58] Al mismo tiempo, la función apologética de la teoría del "capitalismo monopolista de Estado" se patentiza aún más en este volumen francés que en sus homólogos rusos o germano-orientales: aquí está destinada a justificar la política

[54] Ibid., p. 317.
[55] Ibid., p. 326.
[56] Alfred Lemnitz, "Die westdeutsche Bundesrepublik —ein Staat der Monopole", *Einheit*, vol. 11, 1964, p. 91.
[57] Ibid., p. 351.
[58] Paul Boccara (ed.), *Capitalismo monopolista de Estado* (2 vol.). Ed. Cultura Popular, México, 1972.

del PCF, que plantea una etapa transitoria de "democracia avanzada" entre la fase final del capitalismo y la revolución socialista.[59]

Los autores comunistas franceses de este volumen ofrecen muchos análisis interesantes, entre otras cosas, de la automatización, la sobreacumulación, la inflación, las implicaciones ideológicas de las técnicas de planeación y de la internacionalización de las fuerzas productivas. Pero ignoran completamente la característica distintiva del capitalismo tardío —*la crisis de las relaciones de producción capitalistas* desatada por el desarrollo de todas las contradicciones inherentes al modo de producción capitalista. Puesto que consideran el "capitalismo monopolista de Estado" como una "adaptación objetiva" de las relaciones de producción al avance continuo de las fuerzas productivas,[60] y ya que esperan revertir esta "adaptación" en favor de la clase obrera en la fase de la "democracia avanzada", pierden toda conciencia real del hecho de que la explotación de la fuerza de trabajo está *enraizada* precisamente en estas relaciones de producción.[61] Continúa siendo un misterio cómo puede conjurarse esta explotación sin abolir las relaciones de producción capitalistas mismas.[62]

También debe subrayarse que Boccara y sus colegas parecen perder de vista toda la base de la teoría del valor y la plusvalía de Marx: a saber, que el capitalismo (sea "liberal" o "monopolista", temprano o tardío) se funda en la *producción generalizada de mercancías*. En este extenso volumen de ensayos, las contradicciones de la producción de mercancías juegan un papel completamente secundario: no son ni siquiera mencionadas en la sección dedicada al tema de "Privar a los monopolios de su poder".[63] Ello no es accidental, ya que la fase de "democracia avanzada" permanece total-

[59] Ibid., t. I, pp. 213-21; t. II, pp. 405-58.

[60] Ibid., t. I, pp. 204-6, 209-12; R. Garaudy, *El gran viraje del socialismo*, Ed. Tiempo Nuevo, Caracas, 1969, presenta una concepción similar.

[61] Boccara y sus colegas hablan de "relaciones heterogéneas [sic] de producción" (t. I, p. 206; t. II, pp. 39-43, 358) aparentemente sin darse cuenta de que desde el punto de vista de la teoría de Marx sobre el modo de producción capitalista ésta no sólo es una noción revisionista sino que carece de sentido. La economía no puede funcionar simultáneamente de acuerdo con leyes de competencia y la compulsión de acumular que nace de ella y de acuerdo con las leyes cualitativamente diferentes generadas por la satisfacción de necesidades.

[62] Cheprakov es más honesto a este respecto. Afirma cándidamente que "las transformaciones democráticas generales no destruyen la explotación del hombre por el hombre" (op. cit., p. 456). Boccara y sus camaradas, por su parte, admiten que: "A la hora actual, las relaciones de producción capitalistas, bajo su forma moderna de capitalismo monopolista de Estado, envuelven toda la sociedad en una red que todo lo contiene" (*Capitalismo . . .*, cit., t. I, p. 208). Es totalmente inexplicable cómo los monopolios pueden ser "privados de su poder" en tales condiciones —sin la abolición de las relaciones de producción capitalistas.

[63] El problema de la economía mercantil se analiza sólo en relación con el problema del dinero y la inflación (cit., t. I, pp. 417-32). En el tratamiento de la "democracia avanzada" no se le menciona. De hecho se declara posible una "organización racional de la producción" simplemente mediante nacionalizaciones en el contexto de la economía mercantil capitalista (ibid., t. II, p. 379).

mente dentro de los límites del modo de producción capitalista. Más aún, una crítica marxista a fondo de la producción de mercancías sería de todos modos harto incómoda para los autores del PCF, puesto que la noción de "producción socialista de mercancías" ha sido elevada, por supuesto, al rango de uno de los principales apoyos apologéticos del dominio de la burocracia soviética.

CAPÍTULO XVII

EL CAPITALISMO TARDÍO COMO CONJUNTO

El problema que se ha planteado es el siguiente. ¿Cómo deben explicarse, por medio de las leyes del desarrollo mismo del capital, los intentos crecientes por regular la economía emprendidos tanto al nivel privado como público? ¿Cómo se pueden demostrar los límites reales de tal regulación: su incapacidad de superar las contradicciones inherentes del modo de producción capitalista? Dicho de otra manera, ¿cómo se debe concebir y analizar la *intervinculación* entre el "capitalismo organizado" y la producción generalizada de mercancías?

El fracaso general de los intentos, tanto marxistas como no marxistas por explicar el capitalismo tardío hasta la fecha se pueden atribuir al descuido de esta intervinculación. En otras palabras, a la incomprensión de la famosa fórmula de Marx aplicada a las sociedades anónimas en *El Capital*:

> *Esto equivale a la supresión del régimen de producción capitalista dentro del propio régimen de producción capitalista* y, por tanto, a una contradicción que se anula a sí misma y aparece *prima facie* como simple fase de transición hacia una nueva forma de producción. Su modo de manifestarse es también el de una contradicción de ese tipo. En ciertas esferas implanta el monopolio y provoca, por tanto, la injerencia del Estado. Produce una nueva aristocracia financiera, una nueva clase de parásitos en forma de proyectistas, fundadores de sociedades y directores puramente nominales: todo un sistema de especulación y de fraude con respecto a las fundaciones de sociedades y a la emisión y al tráfico de acciones. Es una especie de producción privada, pero sin el control de la propiedad privada.[1]

Y más adelante:

> Si el sistema de crédito aparece como la palanca principal de la superproducción y del exceso de especulación en el comercio es, pura y simplemente, porque el proceso de reproducción, que es por su propia naturaleza un proceso elástico, se ve forzado aquí hasta el máximo, y se ve forzado porque una *gran parte del capital social es invertido por quienes no son sus propietarios, los cuales lo manejan, naturalmente, con mayor desembarazo que los propietarios, ya que éstos, cuando actúan personalmente, tantean de un modo meticuloso los límites y las posibilidades de*

[1] C. Marx, *El Capital*, t. III, p. 417 (subrayados nuestros).

su capital privado. No hace más que destacarse así el hecho de que la valorización del capital basada en el carácter antagónico de la producción capitalista sólo consiente hasta cierto punto su libre y efectivo desarrollo, pues en realidad constituye una traba y un límite inmanentes de la producción, que el sistema de crédito se encarga de romper constantemente.[2]

A excepción de los dogmáticos que se contentan con declarar que no ha habido ningún cambio en la economía capitalista internacional desde la segunda guerra mundial (si no es que desde la gran depresión de 1929-32), virtualmente todos los intentos, marxistas y no marxistas por igual, por explicar la economía capitalista tardía comparten un común denominador: la premisa de que la regulación privada y estatal de la economía ha logrado eliminar o suspender las contradicciones económicas internas de este modo de producción. Diversas variantes de estas tesis —desde las teorías de la "economía mixta" a las de la "sociedad industrial"— reaparecen una y otra vez en la economía política del capitalismo tardío. Cualesquiera que sean sus divergencias, desembocan en una conclusión común.

En este sentido la economía política "oficial" del capitalismo tardío, tanto la abiertamente no marxista como la ostensiblemente marxista, puede remontar sus antecedentes hasta los teóricos originales de la mitigación gradual de las contradiccionas capitalistas y la autodisolución del modo de producción capitalista en una "economía mixta". El representante más importante de esta escuela fue Eduard Bernstein. Richard Löwenthal, el socialdemócrata alemán, y los socialdemócratas ingleses de las décadas de los cuarenta y cincuenta —sobre todo Strachey y Crosland— transmitieron esta tradición a la economía política de las décadas de los sesenta y setenta.[3] Por supuesto, la teoría "oficial" del capitalismo tardío es ella misma una

[2] Ibid., p. 419 (subrayados nuestros).

[3] "Surge más bien una tercera cuestión, hasta cierto punto implícita ya en la anterior. A saber, si la vasta expansión geográfica del mercado mundial, en combinación con la reducción extraordinaria del tiempo necesario para las comunicaciones y los transportes, no han aumentado tanto las posibilidades de *conciliar los conflictos*, y si el enorme crecimiento de la riqueza de los Estados industriales europeos, en combinación con la elasticidad del sistema crediticio moderno y con el surgimiento de los cárteles industriales, no han reducido tanto las *repercusiones* de los disturbios locales o particulares en la situación general de los negocios, que por lo menos por un largo periodo futuro las crisis económicas generales del tipo temprano pueden ser consideradas del todo improbables." Eduard Bernstein, *Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie*, Stuttgart, 1921, pp. 113-14. Véase también Richard Löwenthal (Paul Sering), *Jenseits des Kapitalismus*, 3a. ed., Nuremberg, 1948 (la primera edición apareció en 1946); John Strachey, *Contemporary Capitalism*, Londres, 1956, pp. 278-79, 189-90; C. A. R. Crosland, *The Future of Socialism*, Londres 1956, pp. 1-42. El libro de Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Nueva York, 1962, también merece ser mencionado. En las pp. 131-34 de este libro (que apareció por primera vez en 1942) Schumpeter se anticipaba a la tesis de Galbraith de que el empresario capitalista y la motivación lucrativa capitalista desaparecerían.

expresión ideológica de este último. La ideología tecnocrática generalmente predominante en esta etapa de la sociedad burguesa, la cual proclama la capacidad de los expertos para superar todos los conflictos explosivos y para integrar a las clases sociales antagónicas en el orden social existente, corresponde al papel específico de la tecnología y la programación económica en el capitalismo tardío. La economía política del capitalismo tardío es, pues, una piedra angular de la ideología general del capitalismo tardío examinada anteriormente. En este sentido, es una precondición constitutiva del modo de producción capitalista en la época actual. No sorprende, por lo tanto, descubrir que los diversos intentos de interpretación tanto de la economía como de la sociedad sean de un carácter muy similar, si no es que idéntico. Productos de una misma clase o estrato social (la intelectualidad tecnocrática capitalista tardía), sus autores reflejan lealmente las estructuras mentales de su trasfondo social y una y otra vez exhiben el mismo tipo de prejuicio o de ceguera. En el caso de los autores marxistas a su manera, errores comparables deben atribuirse ya sea a una incapacidad parcial de comprender el materialismo histórico o a un punto de vista común con sectores privilegiados de la clase obrera interesados en mantener el *status quo* social internacional (las burocracias comunistas en el Este y las burocracias socialdemócratas y sindicales en el Occidente y Japón).

Ninguna separación arbitraria de la esfera social o sociopolítica de la esfera económica puede dar una respuesta satisfactoria a la cuestión de la naturaleza general del capitalismo tardío.[4] Reducir la relación capital sólo a la estructura jerárquica de la fábrica es ignorar un aspecto decisivo de la totalidad de este modo de producción. El capitalismo tiene sus raíces en la generalización de la producción de mercancías y en la competencia. La propiedad privada —es decir, una situación en la que el poder para disponer de los medios de producción se ha fraccionado en muchos centros autónomos, lo cual tiene como resultado la *organización privada del trabajo*— es la causa raigal de la compulsión competitiva dirigida a la constante acumulación de capital con el objeto de reducir los costos de producción, y por ende también a la elevación constante de la productividad del trabajo.[5] Ésta es la matriz socioeconómica peculiar del modo de pro-

[4] Esta separación es evidente en aquellos teóricos que proclaman la capacidad del capitalismo tardío para resolver sus dificultades económicas, pero al mismo tiempo reconocen su susceptibilidad a las crisis en la esfera social generadas por la contradicción insuperable entre los productores de plusvalía y quienes se la arrebatan.

[5] Este problema es de especial importancia para el análisis marxista de las relaciones de producción en la sociedad de transición entre el capitalismo y el socialismo, o una comprensión de la naturaleza social de la URSS, la República Popular China, etcétera. Nuestro próximo libro estará dedicado a este tema. Las acusaciones relativas a que apoyamos la teoría de la "convergencia", lanzadas contra nosotros por el Partido Comunista Alemán y la RDA son producto de la ignorancia o de la falsificación deliberada. Junto con todos nuestros camaradas, que comparten nuestro pensamiento,

ducción capitalista, de la que se derivan todas sus leyes de movimiento.

La explotación ha existido en todas las formaciones sociales y modos de producción basados en la división de clases. La forma de explotación específicamente *capitalista* se define por la universalización de la producción mercantil —que, por supuesto, implica la transformación de la fuerza de trabajo en mercancía y de los medios de producción en capital.

¿Es, por tanto, el capitalismo tardío una nueva fase del desarrollo del modo de producción capitalista, o es tan sólo su etapa monopolista, o un sistema rival que ha dejado atrás definitivamente las leyes del desarrollo del capitalismo? La respuesta a esta cuestión puede medirse de acuerdo con el siguiente criterio central. ¿Puede la regulación gubernamental de la economía o el "poder de los monopolios", o ambos cancelar en forma duradera o definitiva la operación de la ley del valor?

Afirmar que ello sea posible es decir que la sociedad contemporánea ha dejado de ser capitalista. Si esto es así, entonces el curso de la economía no está ya determinado por las leyes objetivas del desarrollo de la producción capitalista que operan a espaldas de los hombres, sino por las decisiones conscientes, planeados o arbitrarias[6] de los monopolios y el Estado. Si todavía ocurren crisis y recesiones económicas, entonces esto ya no puede deberse a las fuerzas inherentes al sistema, sino meramente a los errores subjetivos o a los conocimientos inadecuados de quienes "guían la economía". Sería, entonces, sólo cuestión de tiempo el que esos errores se rectificaran y surgiera una "sociedad industrial" genuinamente exenta de crisis. Pero, si la "regulación de la economía" por los gobiernos y los monopolios es, en cambio, simplemente un intento de neutralizar y atenuar temporal-

hemos insistido siempre en el carácter social fundamentalmente distinto del capitalismo tardío y las economías soviéticas y del bloque oriental. Haría falta una revolución social en el primero o una contrarrevolución social en las últimas para que se volvieran similares.

[6] Existe una amplia literatura que apoya esta concepción. Véase, por ejemplo, Carl Kausen: "Los gerentes de las corporaciones gigantes [a quienes llama oligarcas irresponsables] poseen un gran margen de decisión no constreñido por las fuerzas del mercado... de manera que lo que la administración toma en cuenta es lo que la administración decide tomar en cuenta". "The Social Significance of the Modern Corporation", en *American Economic Review,* mayo de 1957, p. 316. La teoría de Berle sobre la "conciencia social de los monopolios" y *El nuevo Estado industrial,* de Galbraith, se basan en ilusiones semejantes. En contraste, véase el sobrio estudio británico de C. F. Carter y B. R. Williams: "Parece ser que en el periodo de la posguerra que hemos estudiado el grado de incertidumbre grave, que implica serios esfuerzos de predicción [del éxito de las inversiones innovatorias. E. M.] era generalmente bajo... La razón principal de la 'falta de importancia de la incertidumbre' era la medida en que las compañías se veían forzadas a innovar *por el exceso de demanda o la escasez de la oferta,* o la empresa de los proveedores de plantas y maquinarias... En realidad, fue un periodo de optimismo, en que la innovación prosperó *bajo la presión* de la demanda inmediata o de esperanzas generales acerca del futuro". *Investment in Innovation,* Londres, 1969, p. 99 (subrayados nuestros). Lo mismo puede obviamente decirse de toda "onda larga de tono expansivo subyacente", como la fase de 1893 a 1913, por ejemplo.

mente (es decir, en última instancia meramente posponer) los efectos de la ley del valor, entonces las operaciones de esta ley prevalecerán a fin de cuentas. Si éste es el caso, las crisis siguen siendo inherentes al sistema. El desarrollo a largo plazo de la "sociedad industrial" occidental seguirá estando gobernado por las leyes del movimiento del modo de producción capitalista descubiertas por Marx. El orden económico y social contemporáneo sigue siendo, indiscutiblemente, de naturaleza *capitalista.*

El presente trabajo ha estado dedicado a la verificación de esta última tesis. A continuación trataremos de sintetizar los temas separados y sucesivos de los análisis anteriores y *demostrar las formas en que la ley del valor prevalece en el capitalismo tardío en su conjunto.*

En una sociedad productora de mercancías, la ley del valor tiene una doble función. 1] Provee un criterio objetivo que regula la distribución de los recursos económicos (las fuerzas productivas) entre las diversas ramas de la economía capitalista de tal modo que puede asegurar el equilibrio periódico y la producción y reproducción más o menos continuas;[7] y 2] garantizar que esta distribución corresponda, por lo menos aproximadamente, a la estructura de la demanda (estructura del consumo) de los "consumidores finales" (individuos, familias y unidades de consumo más amplias —locales, regionales, nacionales y comunidades ya marginalmente internacionales— para los llamados "servicios sociales").[8]

Como sabemos, la ley del valor opera directamente a través del valor de cambio de las mercancías en el contexto de la producción simple de mercancías. En el modo de producción capitalista está mediada por la nivelación de la tasa de ganancia, en otras palabras, por la competencia entre los capitales. Las ganancias no se dividen entre los capitales rivales en proporción a la plusvalía producida por cada capital variable, sino en proporción a la masa *total* de capital puesta en movimiento por cada firma autónoma. Por esta razón el capital que aumenta la productividad media del trabajo a través de la aplicación de más maquinaria se apropia una parte de la plusvalía producida por los capitales que están "atrasados" en términos de productividad del trabajo. El capital fluirá de los sectores con una tasa de ganancia inferior a la media hacia los sectores con una tasa superior a la media. Esto conduce a una redistribución de los recursos económicos en beneficio de estos últimos sectores hasta el momento en que la expansión de la producción reduzca los precios y las ganancias en el mercado, y la declinación de la producción en los sectores "atrasados" haga aumentar sus precios y ganancias. Esta redistribución de los valores de

[7] Paul Mattick critica con razón la concepción de Hilferding según la cual este papel de la ley del valor corresponde a "condiciones objetivas" ahistóricas más bien que a una distribución *específica* de los recursos económicos en diversas ramas de la producción correspondientes a la lógica del modo *de producción y distribución capitalista: Marx y Keynes.* Ed. Era, México, 1978, pp. 39-42.

[8] C. Marx, *El Capital,* t. III, p. 275n.

cambio, sin embargo, debe ser congruente con la estructura de la demanda de valores de uso determinada por el capitalismo. Aquí se pueden separar dos casos para su consideración.

Si las mercancías producidas con una ganancia inferior a la media mantienen su participación en la estructura de la demanda de los "consumidores finales", entonces se producirá sólo una salida *temporal* de capital de esta rama de la producción. La reducción en las fuerzas productivas usadas en esta rama significará que la producción caerá por debajo de la demanda. Los precios en ascenso, entonces, llevarán a un aumento en la tasa de ganancia, lo cual atraerá nuevamente capitales con una composición "más moderna" hacia este sector. El resultado final de todo el proceso, al final de cuentas, será en última instancia simplemente una adaptación de la estructura de la productividad, o de la composición orgánica del capital, a un nivel social medio que para entonces se habrá elevado.

Mas si el proceso de salida de capital de una rama de producción coincide con una alteración en la estructura del consumo de los "usuarios finales" a expensas de los valores de uso producidos en esta rama de la producción,[9] entonces la salida de capital en este sector será *final*. Al término del periodo de desequilibrio —o de ajuste— se invertirá en esta rama de la producción una parte de recursos productivos sociales menor que la que se invertía antes de la salida de capital. (Huelga decir que si ha habido un crecimiento significativo de la producción total, esta *parte* menor puede muy bien corresponder a un crecimiento de su masa de capital absoluta y siempre estará acompañada, a la larga, por una composición orgánica de capital más alta.) La causa de la salida de capital es que la tasa de ganancia en este sector ha caído por debajo de la media social, y esto, a su vez, es tan sólo una expresión del hecho de que, debido a una alteración de la estructura de la demanda del consumo, la sociedad burguesa asigna ahora a la rama de la producción en cuestión una parte menor de los recursos económicos totales a su disposición.

Este análisis teórico general revela inmediatamente tanto la función de los monopolios, o de las ganancias extraordinarias monopólicas, como las limitaciones a que están sujetos. La función de un monopolio es la de evitar (o posponer indefinidamente) la nivelación de la tasa de ganancia, dificultando la entrada y salida del capital en ciertas ramas de la producción. Los monopolios encuentran sus límites en el punto en que tal nivelación *no se puede evitar a la larga*, donde los métodos destinados a impedir esta nivelación no logran su propósito.

La validez del concepto de capitalismo monopolista (como etapa diferente de la del capitalismo de libre competencia) no implica que no haya habido monopolios antes del capitalismo monopolista, ni que la competen-

[9] Independientemente de que la alteración de la estructura del consumo preceda a la salida de capital (como en la minería de carbón bituminoso), ocurra al mismo tiempo (como en el algodón) o la siga (como en la industria del cobre).

cia desaparezca bajo este último. Denota la *nueva* y *específica* combinación de competencia y monopolio[10] que se deriva de un aumento *cualitativo* en la concentración y centralización del capital. Bajo el capitalismo de libre competencia, el valor relativamente pequeño de sus "muchos capitales" hacía casi imposible la preservación de las ganancias extraordinarias durante largos periodos con la excepción institucional de la propiedad monopólica de la tierra. Las barreras para el ingreso a nuevas ramas de la producción eran insignificantes. Bajo el capitalismo monopolista —del cual el capitalismo tardío no es sino una fase— es la dimensión gigantesca de los "monopolios", en otras palabras, la acumulación de algunos de sus "muchos capitales" en dimensiones astronómicas,[11] lo que representa una barrera formidable al ingreso en los sectores monopolizados, y por lo tanto, extiende la duración de la apropiación de ganancias extraordinarias.

Este enfoque del problema del monopolio recalca menos el aspecto del mercado que el aspecto de la producción. Por supuesto, el monopolio siempre significa, en primera instancia, la capacidad de eliminar la competencia en los precios, es decir, de controlar los mercados durante un cierto periodo. Pero, en último análisis, el control del mercado está determinado por lo que sucede en el dominio de la producción, no en el del mercado o en las reuniones conspirativas de financieros y administradores. Cuando las ganancias extraordinarias logradas por medio del control monopólico del mercado atraen a un número suficiente de competidores a la misma rama de la industria, la situación monopólica tenderá a desaparecer, y con ellas las ganancias extraordinarias. La "coerción extraeconómica" no puede impedir tal resurgimiento de la competencia en una rama dada de la producción o en un sector del mercado durante ningún periodo razonable (aunque no debemos subestimar la astucia de los legisladores y los políticos que a menudo tratan de lograr precisamente esto, por encargo de los monopolios). Una barrera inmensamente más grande está representada por el simple hecho de que, si otro capital necesita mil millones de dólares para competir

[10] Véase a Marx: "El monopolio engendra la competencia, la competencia engendra el monopolio. Los monopolistas compiten entre sí, los competidores pasan a ser monopolistas. Si los monopolistas restringen la competencia entre ellos por medio de asociaciones parciales, se acentúa la competencia entre los obreros; y cuanto más crece la masa de proletarios frente a los monopolistas de una nación tanto más desenfrenada se hace la competencia entre los monopolistas de las diferentes naciones. La síntesis consiste en que el monopolio no puede mantenerse sino librando constantemente la lucha de la competencia". C. Marx, *La miseria de la filosofía*. Ed. Cultura Popular, México, 1974, p. 136.

[11] Las 100 más grandes corporaciones manufactureras de Estados Unidos poseían el 39.7% de todas las acciones de las compañías manufactureras en 1950, y el 48.9% en 1970. Setecientas enormes corporaciones con más de 100 millones de dólares en acciones forman sólo el 0.1% de todas las compañías: poseían la mitad de todas las acciones en 1950 y dos terceras partes en 1970. 115 corporaciones manufactureras tenían acciones de mil millones de dólares o más en 1972: controlaban el 51% de todas las acciones y recibían el 56% de todos los beneficios.

con un monopolista, no le será fácil encontrar esa suma y los grandes bancos vinculados con los monopolios tampoco se la prestarán. El monopolio tenderá por consiguiente a estabilizarse en virtud de la realidad de la economía y no por medio de la coerción "extraeconómica". Sin embargo, dicha estabilidad no tendrá una duración ilimitada. Los monopolios no pueden emanciparse de la operación de la ley del valor. La competencia se impone a la larga, aunque no necesariamente a través de la competencia de precios. Las ganancias extraordinarias están siempre sujetas a la erosión.

Veamos el problema desde el punto de vista del valor de cambio. Uno de los fundamentos de la teoría del valor y la plusvalía de Marx es la tesis según la cual la cantidad total del nuevo valor (el ingreso) a disposición de la sociedad en el proceso de producción está fijada o predestinada por la cantidad total de trabajo gastada. Esta cantidad puede ser redistribuida en el proceso de circulación, pero no puede ser aumentada o reducida. La suma de los precios de producción sigue siendo igual a la de los valores.[12] Si los monopolios se aseguran ganancias extraordinarias duraderas, entonces éstas sólo pueden provenir de dos fuentes o de una combinación de ambas: o se derivan de una reducción de la cantidad de las ganancias a disposición de las ramas de producción no monopolizadas, es decir, una reducción de su tasa de ganancia por debajo de la media social; o provienen de un aumento de la tasa social de la plusvalía (una reducción del valor de la mercancía fuerza de trabajo que no necesariamente ha de ir acompañada, por supuesto, de una caída de los salarios reales). Ambos procesos, sin embargo, tienen efectos que a medio y largo plazos inevitablemente minarán o reducirán las ganancias monopólicas.

Un aumento de la tasa social media de plusvalía tiene dos consecuencias contradictorias, que en última instancia deben generar una reducción de la tasa social de ganancias, en otras palabras, una reducción de la relación entre el capital social total y la cantidad total de plusvalía social. Conduce, por una parte, a un crecimiento de la acumulación de capital; y, por otra parte, a una caída de la participación del trabajo viviente en el gasto social de trabajo total. Puesto que sólo el trabajo viviente produce plusvalía, sin embargo, sólo será cuestión de tiempo antes de que el aumento en la composición orgánica del capital causada por la aceleración de la acumulación sobrepase el aumento de la tasa de plusvalía. En ese punto, la tasa de ganancia —incluida la de los monopolios— comienza a descender nuevamente.

¿Es posible restringir esta caída de la tasa de ganancia exclusivamente a las esferas de producción no monopolizadas? Esta cuestión nos lleva a la segunda fuente posible de ganancias extraordinarias monopólicas: la redis-

[12] "Según esto, la suma de las ganancias obtenidas en todas las esferas de producción deberá ser igual a la suma de las plusvalías, y la suma de los precios de producción del producto total de la sociedad, igual a la suma de sus valores." C. Marx, *El Capital*, t. III, p. 178.

tribución de la plusvalía socialmente producida en beneficio de los monopolios. Para simplificar, partiremos de la hipótesis de que el sector I se compone exclusivamente de monopolios, en tanto que la libre competencia predomina todavía en el sector II. Supongamos también que la producción tiene inicialmente la siguiente estructura de valor, con una tasa de plusvalía constante del 100% y una creciente composición orgánica del capital:

I: $4\,000c + 1\,500v + 1\,500p = 7\,000$ I
II: $2\,000c + 1\,200v + 1\,200p = 4\,400$ II

En condiciones de libre competencia, la nivelación de la tasa de ganancia entre los dos sectores tendría como resultado los siguientes precios de producción en los sucesivos ciclos:

Primer ciclo

I: $4\,000c + 1\,500v + 1\,750$ ganancia $= 7\,205$ MEDIOS DE PRODUCCIÓN
II: $2\,000c + 1\,200v + 995$ ganancia $= 4\,195$ MEDIOS DE CONSUMO

Segundo ciclo

I: $4\,905c + 1\,800v + 2\,060$ ganancia $= 8\,765$ MEDIOS DE PRODUCCIÓN
II: $2\,300c + 1\,400v + 1\,140$ ganancia $= 4\,840$ MEDIOS DE CONSUMO

Tercer ciclo

I: $6\,005c + 2\,160v + 2\,450$ ganancia $= 10\,615$ MEDIOS DE PRODUCCIÓN
II: $2\,760c + 1\,600v + 1\,310$ ganancia $= 5\,670$ MEDIOS DE CONSUMO[13]

Ahora, si en lugar de una nivelación de la tasa de ganancia en un 31% en el primer ciclo, en un 30.7% en el segundo ciclo, en un 30% en el tercer ciclo, y así sucesivamente, el sector I quisiera asegurarse de una tasa monopólica constante del 40%, entonces la redistribución de los valores se estructuraría como sigue:

Primer ciclo

I: $4\,000c + 1\,500v + 2\,200$ ganancia $= 7\,700$ MEDIOS DE PRODUCCIÓN
II: $2\,000c + 1\,200v + 500$ ganancia $= 3\,700$ MEDIOS DE CONSUMO

Segundo ciclo

I: $5\,350c + 1\,850v + 2\,880$ ganancia $= 10\,080$ MEDIOS DE PRODUCCIÓN

[13] En el primer ciclo, 500 unidades de ganancia en el sector I y 495 unidades en el sector II se consumen improductivamente. En el segundo ciclo, 600 unidades en el sector I y 480 en el sector II se consumen de la misma manera.

II: 2 350c + 1 250v + 220 ganancia = 3 820 MEDIOS DE CONSUMO[14]

Tercer ciclo

I: 7 610c + 2 070v + 3 370 ganancia = 13 050 MEDIOS DE PRODUCCIÓN
II: 2 460c + 1 300v + 0 ganancia = 3 760 MEDIOS DE CONSUMO[15]

Ya en el tercer ciclo se habría hecho imposible lograr la tasa monopólica del 40%. Incluso si el sector no monopolizado no obtuviera ninguna ganancia —es decir, si la producción en dicho sector se paralizara— la tasa de ganancia del sector monopolizado habría caído a 3 370/9 680, o sea por debajo del 35%.

Si descartamos la hipótesis de una ganancia monopólica muy por encima de la tasa media —40% en comparación con 31%— y en cambio tomamos una tasa de ganancia monopólica que se acerca más a la tasa social media, por ejemplo, 35%, entonces el hecho de que esta tasa tampoco puede sostenerse se hace evidente en el sexto y no en el tercer ciclo, tal como lo demuestran las siguientes series:[16]

Primer ciclo

I: 4 000c + 1 500v + 1 925 ganancia = 7 425 MEDIOS DE PRODUCCIÓN
II: 2 000c + 1 200v + 775 ganancia = 3 975 MEDIOS DE CONSUMO

Segundo ciclo

I: 5 025c + 1 900v + 2 424 ganancia = 9 349 MEDIOS DE PRODUCCIÓN
u: 2 400c + 1 425v + 901 ganancia = 4 726 MEDIOS DE CONSUMO

[14] En el primer ciclo, la ganancia en el sector I se distribuye como sigue: 500 unidades consumidas improductivamente, 1 350 invertidas en c y 350 en v; en el sector II, 100 unidades consumidas improductivamente, 350 acumuladas en c y 50 en v.

[15] En el segundo ciclo, la distribución de las ganancias es como sigue: sector I, 400 consumidas improductivamente, 2 260 acumuladas en c y 220 en v; sector II, 50 consumidas improductivamente, 120 acumuladas en c y 50 en v.

[16] En el primer ciclo la distribución de las ganancias es la siguiente: sector I, 400 consumidas improductivamente, 1 025 acumuladas en c y 500 en v; sector II, 150 consumidas improductivamente, 400 acumuladas en c y 225 en v. En el segundo ciclo: sector I, 500 consumidas improductivamente, 1 424 acumuladas en c y 500 en v; sector II, 200 consumidas improductivamente, 500 acumuladas en c y 201 en v. En el tercer ciclo: sector I, 300 consumidas improductivamente, 1 968 acumuladas en c y 529 en v; en el sector II, 200 consumidas improductivamente, 529 acumuladas en c y 200 en v. En el cuarto ciclo: sector I, 500 consumidas improductivamente, 2 971 acumuladas en c y 500 en v; sector II, 100 consumidas improductivamente, 500 acumuladas en c y 184 en v. En el quinto ciclo: sector I, 300 consumidas improductivamente 4 536 acumuladas en c y 350 en v; sector II, 50 consumidas improductivamente, 150 acumuladas en c y 53 en v.

Tercer ciclo

I: 6 449c + 2 400v + 3 097 ganancia = 11 846 MEDIOS DE PRODUCCIÓN
II: 2 900c + 1 626v + 929 ganancia = 5 455 MEDIOS DE CONSUMO

Cuarto ciclo

I: 8 417c + 2 929v + 3 971 ganancia = 15 317 MEDIOS DE PRODUCCIÓN
II: 3 429c + 1 826v + 784 ganancia = 6 039 MEDIOS DE CONSUMO

Quinto ciclo

I: 11 388c + 3 429v + 5 186 ganancia = 20 003 MEDIOS DE PRODUCCIÓN
II: 3 929c + 2 010v + 253 ganancia = 6 192 MEDIOS DE CONSUMO

Sexto ciclo

I: 15 924c + 3 779v + 5 842 ganancia
II: 4 079c + 2 063v + 0 ganancia

Incluso si la valorización del capital cesara del todo en el sector no monopolizado en el sexto ciclo —lo que significaría que la producción en este sector se paralizaría—, el sector monopolizado no sería ya capaz de obtener la tasa de ganancia monopólica del 35%: la tasa de ganancia habría caído incluso por debajo de la ganancia media inicial del 31% —para ser precisos, al 29.6%.

Abandonemos ahora uno de nuestros supuestos simplificadores iniciales, a saber, una tasa de plusvalía constante. Con una tasa de plusvalía creciente, la imposibilidad de mantener la tasa de ganancia monopólica se pospondría hasta el séptimo, octavo o noveno ciclos, dependiendo del ritmo del incremento. Del mismo modo, el tiempo de la caída de la tasa monopólica cambiaría si las proporciones iniciales de la distribución del capital social (entre los dos sectores, entre c y v, etcétera) se altera. Todas estas consideraciones nos permitirían formular más exactamente una definición más exacta de la ley del desarrollo, pero no abolirla: *mientras más alta sea la ganancia monopólica con relación a la ganancia media, y mientras más grande sea el sector monopolizado, más rápidamente deberá caer la ganancia monopólica al nivel de la ganancia social media vigente al principio o declinar junto con ella.* El aumento en la tasa de plusvalía sólo puede retardar esta ley, no abolirla.

Para decirlo de otra manera: la ganancia monopólica sólo puede elevarse muy por encima de la ganancia media si el sector monopolizado todavía domina solamente una esfera relativamente pequeña de la producción. Mientras más se expande el sector monopolizado, más se reduce el margen entre la ganancia monopólica y la ganancia media.

Esto explica por qué a los sectores monopolizados no les conviene absor-

ber todos aquellos sectores donde aún priva la "libre competencia". De hecho, sus intereses se benefician con la creación de nuevos sectores no monopolizados en la economía. Los ejemplos clásicos a este respecto son los llamados subcontratos que se les conceden a empresas medianas y pequeñas que no han sido absorbidas. El ejemplo clásico es el de la industria automotriz. Pero el sistema de la subcontratación se ha extendido en la actualidad a la mayoría de los sectores monopolizados. En 1965, los monopolios de Alemania occidental dominaban el siguiente número de firmas subcontratadas: la AEG-30 000; la Siemens-30 000; la Krupp-23 000; la Daimler-Benz-18 000; la Bayer-17 500; la BASF-10 000; la Opel-7 800.[17]

El principal error de Baran y Sweezy en *El capital monopolista* es que no logran entender los límites impuestos a las ganancias monopolistas por la cantidad finita de plusvalía social general. Su error se deriva de un intento ecléctico de combinar la teoría del valor-trabajo de Marx con una teoría neoclásica basada en el concepto de Keynes de la "demanda total".[18] El "excedente" de Baran y Sweezy incluye duplicándolos e incluso triplicándolos, todos los ingresos que corresponden a la *redistribución* del ingreso social. Su concepto pierde así inmediatamente todo rigor. No puede utilizársele para demostrar una oposición entre la supuesta "tendencia del excedente a crecer" y la ley de la tendencia descendente de la *tasa general de ganancia* de Marx o su hipótesis de una tendencia a crecer de *la cantidad de plusvalía social*. Estas magnitudes simplemente son incomparables. Su análisis se hace aún más difícil por el hecho de que Baran y Sweezy incluyen en su noción de "excedente" al *capital* excedente.

La premisa de Baran y Sweezy de que los monopolios son capaces de mantener estables sus precios de venta (mientras que los precios de los costos bajan) —principal fuente del "excedente creciente"— los lleva a concluir que los monopolios están permanentemente sobrecapitalizados. Los monopolios, así, se hacen en gran medida independientes tanto del mercado general de ventas como de los mercados monetarios y financieros. Aquí

[17] J. Huffschmid, *Die Politik des Kapitals, Konzentration und Wirtschftspolitik in der Bundesrepublik*, Frankfurt, 1969, p. 70. Tres autores italianos han usado el ejemplo de la industria procesadora de metal de la provincia romana de la Emilia-Romaña para mostrar que la supervivencia de las empresas artesanales e industriales pequeñas, que todavía emplean la mitad del número total de trabajadores de esta rama, depende en la abrumadora mayoría de los casos de la política de las grandes corporaciones, y puede ser explicada exclusivamente por la explotación más intensiva —la mayor producción de plusvalía— lograda en estas empresas. Véase Garibaldi, Rinaldini y Zappelli, "Un'Analisi sull'Impresa Minore in Emilia — Ristrutturazione Capitalistica e Sfruttamento Operaio", *Fabbrica e Stato*, vol. I, n. 2, marzo-abril, 1972, p. 29ss.

[18] Ya hemos analizado las debilidades y contradicciones de este concepto de "plusvalía" en los capítulos XII, XIII y XIV. Una crítica más extensa del libro de Baran y Sweezy puede encontrarse en dos artículos escritos por nosotros, que aparecieron junto con críticas de otros autores en una colección titulada *Monopolkapital Thesen zu dem Buch von Paul A. Baran und Paul M. Sweezy*. Frankfurt, 1969.

Baran y Sweezy claramente extrapolaron en forma indebida a partir de un fenómeno coyuntural. En la "onda larga de tonalidad expansiva" hubo un ascenso generalmente marcado de la tasa de autofinanciamiento de los monopolios. Pero tan pronto como la tasa media de ganancia empezó a descender de nuevo, la tasa de autofinanciamiento de las compañías inevitablemente también comenzó a descender. Es notable que Sweezy haya podido advertir y describir con exactitud este fenómeno como director de la *Monthly Review*, al mismo tiempo que se aferraba tercamente a la tesis de la completa autonomía financiera de las grandes compañías como autor de *El capital monopolista*, a pesar de la evidencia de los años 1969-71.[19]

Consideremos ahora el problema desde el punto de vista del valor de uso. La transferencia sistemática de plusvalía del sector no monopolizado al sector monopolizado no puede prolongarse sin causar perturbaciones importantes, excepto en un caso especial: cuando esta transferencia es acompañada por una alteración en la estructura del consumo. En otras palabras, cuando la demanda monetariamente efectiva se desplaza del consumo de valores de uso producidos en el sector no monopolizado a los producidos en la esfera monopolizada en una proporción más o menos igual a esta transferencia. En el capítulo XII hemos demostrado que tal desplazamiento ha ocurrido de hecho en el capitalismo tardío, entre otras cosas a expensas de la agricultura, los textiles, los zapatos, la madera y ramas similares.[20] Pero aunque tal tendencia existe sin duda alguna, los mismos términos del problema revelan las dificultades a que se enfrenta el capital monopolista. Pues los monopolios, después de todo, no sólo deben garantizar una *declinación relativa duradera* de la demanda de bienes producidos por los sectores no monopolistas —lo cual es fisiológicamente imposible, ya que el consumo de comida, o de ropa en los países de clima templado, no puede reducirse a cero— sino que también deben asegurar que esta declinación ocurra en una *proporción exactamente correspondiente* al proceso de reproducción de la plusvalía social. No hay necesidad de subrayar aquí que esto es imposible de lograr bajo las condiciones de la propiedad privada y de la economía de mercado.[21]

[19] Baran y Sweezy, *El capital monopolista*, pp. 17-21; *Monthly Review*, vol. 22, n. 4, septiembre de 1970; el artículo de Sweezy en *Monthly Review*, vol. 23, n. 6, noviembre de 1971.

[20] Véase por ejemplo Anne P. Carter, *Structural Change in the American Economy*.

[21] Véanse nuestras críticas a la noción de un "cártel general" resistente a las crisis, y la cita pertinente de Marx en los capítulos I y XIV de este trabajo. Una de las principales causas de la equivocada creencia de Bujarin de que el capital financiero podía eliminar la anarquía de la producción, por lo menos dentro de un mismo Estado imperialista (*Teoría económica del periodo de transición*, p. 5) fue que no pudo entender la contradicción entre el valor de cambio y el valor de uso; en otras palabras, la incapacidad del capital para "organizar" una distribución proporcionada de cientos de diferentes valores de uso entre millones de consumidores independientes, dotados de ingresos individuales, bajo las condiciones de la producción de mercancías.

Si el capital monopolista reacciona a la creciente inelasticidad de una parte de la demanda monetaria efectiva total tratando de anexarse las ramas de la producción anteriormente no monopolizadas,[22] esto conduce automáticamente a una expansión del sector monopolizado en comparación con el sector no monopolizado, lo cual significa una reducción en el volumen de las ganancias extraordinarias en comparación con la masa total de ganancias. El resultado será una tendencia de la tasa de ganancia monopólica a seguir descendiendo hacia el nivel de la tasa media de ganancia.

Si, en cambio, las transferencias de la plusvalía en beneficio de los sectores monopolizados no corresponden a un desplazamiento específico en la estructura del consumo, entonces el resultante retraso de la acumulación en los sectores no monopolizados conducirá a una escasez relativa de los valores de uso producidos por ellos. Los precios de mercado de estas mercancías ascenderán, no sólo absolutamente, sino también en forma relativa con respecto a los bienes producidos por los monopolios, y así se dará una declinación periódica en la transferencia de plusvalía. En este caso, la presión de la demanda determina una nivelación de la tasa de ganancia que de ser necesario puede ir acompañada por una aceleración de la acumulación en los sectores no monopolizados; en otras palabras, por un ajuste de la composición orgánica del capital en estos sectores con relación a la de los monopolios. Precisamente este proceso ocurre en realidad periódicamente en ciertas esferas de la producción no monopolizada de materias primas o en la agricultura.

La capacidad a largo plazo de los monopolios para garantizarse ganancias extraordinarias monopólicas estables —o sea, para eludir el efecto de la ley del valor y la competencia entre capitales que es la que media esta ley en el capitalismo— depende, por lo tanto, de su capacidad de obtener un mercado constante para sus mercancías, exactamente proporcional tanto a la demanda momentáneamente efectiva total como a la capacidad productiva incrementada para la producción de valores de uso en el sector monopolizado, capacidad debida a la acumulación del capital monopolista. El inmenso desarrollo de la publicidad, las investigaciones de mercados y la promoción de ventas, pueden considerarse, según señalaba Galbraith, como *un intento de garantizar esta demanda específica* en cantidades precisas.[23] La racionalidad de tales esfuerzos es cuando menos dudosa. El resultado final es inequívoco, sin embargo: no ha habido ningún monopolio en ninguna rama de la producción que haya logrado eludir, a la larga, el efecto de la ley del valor. Después de una etapa inicial en la que se obtuvieron ganancias monopólicas sustanciales, todos han pasado tarde o temprano por

[22] Esto ha venido ocurriendo cada vez más en Estados Unidos durante los pasados veinte años —en Europa occidental y en Japón en los últimos 10 a 15 años— en las industrias textil y del vestido, la industria alimenticia y el pequeño comercio al menudeo.

[23] Véase Galbraith, *El nuevo Estado industrial*, cit., cap. XVIII.

fases de una declinación cíclica en las ventas. Todos están, pues, amenazados por el peligro de la sobrecapacidad permanente o de una declinación estructural relativa en las ventas, si es que estas dos cosas no se han dado ya. La capacidad de los monopolios para asegurar la estabilidad a largo plazo de las ganancias, proclamada por varios autores burgueses y algunos otros que pretenden ser marxistas, es un mito.[24]

Si los monopolios no pueden garantizar un crecimiento duradero en las ventas de sus mercancías particulares, entonces la competencia resurge con toda su fuerza incluso entre los monopolios. La amenaza de un descenso en las ganancias extraordinarias monopólicas —es decir, la aproximación de la tasa de ganancia monopólica a la tasa media, que está sujeta a una tendencia descendente— sólo puede evitarse mediante la expansión constante tanto de los mercados como de la diferenciación de productos. La diferenciación de productos es también en gran medida propiciada por el hecho de que las firmas monopólicas tienden a limitar su producción mientras que su capital y su capacidad productiva tienden a crecer más rápidamente que la media, precisamente como resultado de su apropiación de ganancias extraordinarias. Se enfrentan, por lo tanto, al problema de la subutilización de la capacidad productiva, que puede resolverse temporalmente por medio de la diversificación de la producción.

> Con una demanda, dada, es irracional para una firma monopolista invertir en la expansión de la capacidad de su producto original si el costo medio permanece inalterado, excepto como una medida para impedir el ingreso de otras firmas o para iniciar la lucha por una participación mayor en el mercado en expansión [...] Dada una curva de demanda inalterada e ignorando las inversiones en mejoramientos que reduzcan los costos que sólo plantearán el mismo problema en una etapa posterior, sólo queda la inversión en nuevos productos [...] La tendencia a la diversificación tiende a ser más fuerte, mientras menor sea la elasticidad de la demanda en el producto original, mayor será el exceso de capacidad y menor el grado de especialización de las instalaciones productivas

[24] Baran y Sweezy argumentan de un modo semejante que las grandes corporaciones en buena medida se han retirado en general de todo tipo de competencia, (*El capital monopolista*, pp. 45, 52, 78-79). En realidad, una comparación de la lista de corporaciones antes de la segunda guerra mundial con la nómina de treinta años antes revela que la tercera revolución tecnológica y las grandes variaciones en las tasas de crecimiento de diferentes ramas de la economía y de las corporaciones individuales han aumentado a menudo la vulnerabilidad relativa de las compañías más grandes y reducido su capacidad de competir. Un buen ejemplo reciente es el de las ganancias extraordinarias masivas (principalmente rentas tecnológicas) que la corporación norteamericana Texas Instruments obtuvo inicialmente por sus microcircuitos y que luego perdió rápidamente cuando la entrada de capital en esta rama condujo a una abrupta caída de los precios. La misma reacción sufrió la Control Data Corporation que produce grandes computadoras. Sobre la crisis en la industria electrónica norteamericana en 1970-71, véase *Le Monde*, 12 de septiembre de 1972.

de la firma.[25]

Ésta es la razón de la tendencia al crecimiento masivo de la investigación y el desarrollo, la aceleración de la innovación tecnológica, la búsqueda incesante de "rentas" tecnológicas y de los esfuerzos por impedir los peligros de una declinación relativa coyuntural y, particularmente, estructural, en la demanda de mercancías específicas mediante la centralización internacional del capital —las corporaciones transnacionales— y la formación de conglomerados. Mientras más avanza este proceso y más cercano está el momento en que el paquete de productos fabricados por los monopolios incluya a toda la gama de la producción social, más pequeñas tenderán a ser las ganancias extraordinarias monopólicas y más estrechamente tendrá que ajustarse la tasa de ganancia monopólica a la tasa media de ganancia.

Sweezy argumenta que bajo las condiciones del capitalismo monopolista, el capital monopolista también puede trasladarse de las esferas con una tasa de ganancia más alta a las esferas con una tasa más baja. La consideración decisiva para una gran corporación es la ganancia *adicional* del capital *adicional* invertido.[26] Es obvio que los monopolios disfrutan de una autonomía mayor en su elección de campos de inversión para nuevos capitales que la que disfrutaban las compañías en el siglo pasado. Pero Sweezy no ve que esta autonomía tiene sus *límites*. Si se invierte capital adicional *sistemáticamente* en las esferas con tasas de ganancias inferiores a la media o incluso sólo con una tasa media de interés, la ganancia total de estos monopolios descenderá. Una corporación que siga este curso sufrirá una declinación en su capacidad de autofinanciamiento y finalmente en su tasa de crecimiento, en comparación con sus rivales. Toda su posición competitiva se verá, por ende, minada. Es precisamente al definir los límites de la autonomía de las grandes corporaciones y el gran alcance de la incertidumbre bajo la que se ven obligadas a funcionar a largo plazo, cuando redescubrimos los efectos de la ley del valor.[27]

[25] Merhav, op. cit., pp. 88-89.

[26] Paul Sweezy, "On the Theory of Monopoly Capitalism", *Monthly Review*, vol. 23, n. 11, abril de 1972. La Xerox Corporation ofrece un excelente ejemplo de esto. Su división de fotocopiado proporciona grandes beneficios, su división de equipo educativo proporciona ganancias medias, mientras que su división de computadoras opera con pérdidas y ya no es viable en tal situación. Nubuo Kanayama, "Encounter with Inscrutability", *The Oriental Economist*, vol. 40 n. 740, junio de 1972.

[27] Means describe los límites de la autonomía de decisión de las corporaciones en la industria siderúrgica norteamericana con las siguientes frases sobrias: "Que el líder de los precios en acero tenga un área de discreción para fijar los precios del acero no significa que pueda fijar cualquier precio que se le ocurra. Obviamente, el precio debe cubrir sus costos y dejar un beneficio si la empresa ha de continuar sana y seguir cumpliendo su función productiva en nuestra sociedad. De manera semejante, el líder tampoco puede fijar *y* mantener un precio que sus seguidores más importantes consideren demasiado alto. En un mercado de vendedores, las compañías más pequeñas pueden cargar una cantidad extra sobre el precio del líder, y

El hecho de que las corporaciones monopólicas son en general capaces de sustraerse a la competencia clásica de precios no es, por supuesto, un nuevo descubrimiento: fue uno de los fundamentos de la teoría del capitalismo monopolista de Lenin. La tesis de Galbraith, sin embargo, según la cual la "liberación" por parte de las corporaciones de la presión de la competencia de los precios equivale a su "emancipación" del mercado y sus leyes[28] se basa en una doble confusión. En primer lugar, confunde la maximización de ganancias a *corto* y a *largo* plazo. En segundo lugar, confunde la competencia de precios con la competencia en su conjunto.

Empíricamente, el comportamiento de los precios en una economía capitalista tardía podría reducirse a un esquema de dos sectores: el sector de los precios administrados y el sector de los precios competitivos.[29] Sin embargo, la interacción entre los dos sectores es considerable. La competencia en el sector monopolizado, que persigue la maximización del crecimiento (los activos) procura constantemente la innovación tecnológica para reducir los costos y diversificar los productos para ampliar los mercados; de esta suerte siempre tiende a amenazar las fronteras entre los monopolios adyacentes y rivales. Si la demanda por un producto específico cae, incluso los monopolios tienen que hacer concesiones de precios. En el sector competitivo a la inversa, los acuerdos sobre los precios entre un gran número de competidores pueden buscar la compensación temporal de malas situaciones del mercado. Tales acuerdos no serán efectivos a largo plazo; pero a corto plazo pueden tener buen éxito.

Galbraith parte correctamente de la urgencia del crecimiento para las corporaciones monopolistas. Pero, ¿qué es lo que produce la compulsión al crecimiento si no es la competencia? El intento de Galbraith por explicar esta compulsión atribuyéndola a convicciones morales o patrióticas de quienes ocupan los puestos de mando en la "tecnoestructura", no se puede tomar en serio.[30] La competencia entre los monopolios, por su-

en un mercado de compradores pueden fijar precios por debajo de los del líder. Probablemente se desarrollarán diferenciales geográficos o de otro tipo. Pero en general, hay un área de discreción entre dos límites de los beneficios necesarios y la competencia de los seguidores; dentro de ella el líder de precio ejerce su juicio". *Pricing Power and the Public Interest*, Nueva York, 1962, p. 44.

[28] Galbraith, *El nuevo Estado industrial*, cit., pp. 38-51, 202-11, etcétera.

[29] Sobre el debate en torno a los "precios administrados", véase el cap. XIII.

[30] La pretensión de Galbraith de que los expertos principales están muy a salvo en sus posiciones, es decir, "emancipados" de las oscilaciones cíclicas y los efectos de la tasa de ganancia decreciente, no se puede probar ni empírica ni teóricamente. No es más que una extrapolación de una tendencia coyuntural particular, el producto de una ilusión creada por un periodo particular largo de prosperidad económica (la economía norteamericana no sufrió ninguna verdadera recesión entre 1961 y 1969). En realidad ningún empleado de una compañía capitalista, aunque esté colocado muy alto, tiene una seguridad de ingresos equivalente a la de un funcionario público de alto rango. No sólo puede perder su posición si los rendimientos bajan demasiado; puede perderla también si su compañía tiene que recurrir al despido en masa o si quiebra. En el momento en que escribimos esto, 65 000 científicos

puesto, asume formas diferentes de la que prevalecía entre los fabricantes textiles rivales en el siglo XIX o entre los comerciantes de frutas y vegetales a principios del siglo XX. ¿Qué, si no esta competencia monopolista, sin embargo, obliga a las corporaciones a reducir constantemente sus costos de producción, a perseguir incesantemente la innovación tecnológica, a producir ininterrumpidamente "nuevos" productos, a ampliar sin descanso sus esferas de operación? ¿No implica la compulsión al crecimiento una compulsión a la maximización del autofinanciamiento? ¿Cómo puede lograrse esto a su vez si no es a través de la maximización a largo plazo de las ganancias?[31]

Si la compulsión de los monopolios a crecer se debe a la compulsión a seguir siendo competitivos —en otras palabras, su incapacidad de eludir los efectos de la ley del valor—, entonces el problema de la "doble tasa de ganancia" que planteamos en nuestro *Tratado de economía marxista*[32] se hace explicable. Este concepto ha sido sometido a duras críticas de algunos sectores.[33] Sin embargo, es muy fácil verificarlo empíricamente para toda la era del capitalismo monopolista, incluido el periodo del imperialismo "clásico" de 1890 a 1940. El origen y la función de esta "doble tasa de ganancia" se derivan de la naturaleza misma de los monopolios que en última instancia siempre hace cualitativamente más difícil que el capital fluya hacia ciertos sectores e impida así la entrada de las ganancias extraordinarias en la nivelación general de las ganancias.

y técnicos están desempleados en Estados Unidos, y con un alto porcentaje en algunos campos (*Le Monde,* 28 de julio de 1971). Extraños "amos" del "nuevo Estado industrial", que se arrebatan a sí mismos su pan de cada día. Si todos los asalariados se caracterizan por esta inseguridad fundamental en su posición, su único medio de obtener seguridad económica genuina consiste en adquirir *propiedad privada,* es decir, *capital* (en acciones y bienes inmuebles, etcétera). En otras palabras, el comportamiento de la "tecnoestructura" está básicamente determinado por el rasgo principal del modo de producción capitalista, más bien que por ningún motivo sociopolítico o, menos aún, estético.

[31] En última instancia, la noción de "tecnoestructura" no es más que una versión un tanto refinada de la "revolución gerencial" de Burnham. El siguiente pasaje de Sering (Löwenthal), *Jenseits des Kapitalismus,* muestra cuán poca originalidad posee realmente el concepto de Galbraith: "La naturaleza cada vez más científica de la producción ha resultado en una especialización acrecentada y una mayor demanda de personal con muchos años de entrenamiento especial. Las tareas organizativas de la moderna producción masiva y la administración estatal que la acompaña se han complicado, más bien que simplificado, por el crecimiento de la esfera de organización... La tendencia a la formación de una jerarquía profesional es por tanto tan inherente a la producción moderna como al Estado moderno. Hemos visto cómo emerge el esqueleto de esa jerarquía bajo el disfraz de la propia economía de mercado capitalista, a medida que la mayoría de los propietarios capitalistas pierden su función como empresarios y muchos pierden también sus funciones ejecutivas". Op. cit., pp. 67-68.

[32] E. Mandel, *Tratado de economía marxista,* cit., t. II, pp. 38-42.

[33] Por ejemplo, el artículo de un colectivo de escritores, "Marxistische Wirtschaftstheorie — ein Lehrbuch der Politischen Oekonomie?", *Das Argument,* vol. 12, n. 57, mayo de 1970, pp. 223-24.

El bloqueo del flujo del capital a cierto sector, sin embargo, es siempre sólo relativo, y nunca absoluto. Por una parte, la obtención de ganancias extraordinarias a través de los precios monopólicos conduce en forma típica al estancamiento relativo o absoluto del mercado y eventualmente lleva al mercado productos sustitutos.[34] Por otra parte, los capitales rivales no pueden resistir la atracción de las ganancias extraordinarias elevadas. La competencia en el sector monopolizado puede, por lo tanto, limitarse, *pero no puede eliminarse*. En la práctica estas dos fuerzas conducen a la convergencia de las ganancias extraordinarias. En otras palabras generan una tendencia a la nivelación de la tasa de ganancia monopólica. Si algunos monopolios exceden esta tasa de ganancia media de todos los monopolios, entonces el capital fluirá hacia el sector dominado por ellos a pesar de todas las dificultades, y ello hará descender las ganancias extraordinarias en ese sector (un buen ejemplo de esto es el caso de la industria electrónica norteamericana en la década de los sesenta).[35] Si las ganancias extraordinarias de ciertos monopolios descienden por debajo de la media, éstos pueden hacerlas recuperar su nivel mediante la elevación de los precios de monopolio, sin que ello provoque una gran resistencia.

Sin embargo, puesto que los capitales siguen al mismo tiempo fluyendo libremente de un sector a otro en las esferas no monopolizadas, habrá también una tendencia a la nivelación de la tasa de ganancia en dichas esferas. En el capitalismo monopolista, por consiguiente, surgen dos tasas de ganancia diferentes, separadas entre sí por la tasa media de ganancia extraordinaria: una en el sector monopolizado y otra en el sector no monopolizado.

Bain ha mostrado que en el periodo de 1936-40 las grandes empresas activas en las ramas de la industria en que las ocho firmas más grandes producían más del 70% de la producción total, tenían una tasa de ganancia considerablemente más alta que la tasa de ganancia de las corporaciones que operaban en ramas menos monopolizadas de la industria (un

[34] "En el horizonte más remoto están las amenazas de nuevas competencias, productos sustitutos, técnicas totalmente nuevas. Incluso los negociantes más grandes probablemente se sienten mucho menos seguros en sus posiciones oligopólicas de lo que el teórico a menudo considera que debieran sentirse." Profesor Shorey Patterson, "Corporate Control and Capitalism", *The Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1965, p. 10. Los precios sistemáticamente excesivos del acero, sostenidos durante 30 años, en Estados Unidos, condujeron en la década del cincuenta a una sustitución cada vez mayor del acero por metales ligeros y plásticos como materiales en la industria y la construcción. Carter, *Structural Change in the American Economy*, p. 84ss.

[35] El papel decisivo que desempeñaron las "dificultades de entrada" a ciertas ramas de la economía en la consolidación de los precios y ganancias monopólicos, y el hecho de que estas dificultades son siempre *relativas* está confirmado por numerosas investigaciones empíricas en Estados Unidos. Véanse entre otros Joe S. Bain, *Barriers to New Competition*; Richard R. Nelson, Merton J. Peck y D. Kalachek, *Technology, Economic Growth and Public Policy*, pp. 70-71; Gardiner C. Means, *Pricing Power and the Public Interest*, p. 230ss.

promedio de 12.1% en comparación con el 6.9%). Las estimaciones siguientes no dejan lugar a dudas en cuanto a que dos tasas medias de ganancia existieron realmente y se consolidaron a la larga.

Rama de la industria[36]	*1958*	*1968*	*1972*
Promedio general de la tasa de ganancia en la industria manufacturera:	10.9%	12.1%	10.6%
Tasas de ganancia superiores a la media:			
Aviación	17.8%	14.2%	7.4%
Química	13.2%	13.3%	12.9%
Maquinaria eléctrica	12.6%	12.2%	10.8%
Automóviles	12.5%	15.1%	14.5%
Petróleo	12.4%	12.3%	8.6%
Aparatos científicos	12.0%	16.6%	14.3%
Tasas de ganancia inferiores a la media:			
Procesamiento de metales	9.3%	11.7%	11.0%
Papel e impresión	8.9%	9.7%	9.0%
Alimentos	8.6%	10.8%	11.2%
Ropa y textiles	4.8%	8.8%	7.5%

Debemos hacer dos observaciones sobre estas estadísticas. Primero, si eliminamos los casos especiales como la industria aeronáutica (muy influida por las fluctuaciones en los gastos militares), las similitudes a largo plazo dentro de cada una de las ramas son obvias. El caso de la industria de refinación de petróleo en 1972 es una excepción evidente; pero esta industria logró tasas de ganancia superiores a la media en cada año del periodo de 1968-72 con excepción de 1972, y compensó en escala sensacional en 1973-74 la tasa de ganancia excepcionalmente baja del año anterior. Por otra parte, la tasa de ganancia extraordinaria tiende a decrecer a muy largo plazo. Esto se puede ver en el hecho de que la diferencai entre la tasa media de ganancia para todas las ramas industriales y la tasa me-

[36] Joe S. Bain, "Relation of Profit Rate to Industrial Concentration: American Manufacturing 1936-1940", *The Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1951; Joe S. Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard, 1965, p. 195. *Statistical Abstract of the United States, 1961*, 1971. Sobre 1972, véase *Statistical Abstract of the United States 1973*.

dia de ganancia en las ramas más competitivas ha disminuido. Por ejemplo, en la industria textil, la discrepancia era de —6.1% en 1958, —3.3% en 1968 y —3.1% en 1972; y en la industria impresora era de —2% en 1958, —2.4% en 1968 y —1.16 en 1972.[37]

Hemos visto ya que la tendencia de los monopolios a ampliar su esfera de operaciones debe, *a la larga*, reducir el volumen de las ganancias extraordinarias. El surgimiento de dos "tasas medias de ganancia" en el capitalismo monopolista tiene como resultado en última instancia *el retardo más bien que la abolición del proceso de formación de una tasa media social de ganancia*. En la era de la libre competencia, se necesitaba generalmente un ciclo de siete o diez años para que la tasa de ganancia se nivelara, pero el poder económico relativo de los monopolios crea en la actualidad obstáculos sustanciales a este proceso de nivelación. Por lo tanto toma más tiempo para completarse.

Una de las hipótesis básicas de este trabajo quedaría confirmada si la "onda larga" del desarrollo económico después de 1893 resultara ser el periodo necesario para la nivelación de la tasa de ganancia entre los sectores monopolizados y los no monopolizados. Cada "onda larga de tonalidad expansiva", por su propia naturaleza (como fase de expansión), se caracteriza por una ampliación temporal de los sectores no monopolizados, es decir, por la posibilidad de ganancias extraordinarias crecientes. En la etapa final de tales ondas, y especialmente en la "onda larga de tonalidad de estancamiento" que le sigue, se da por contraste un aumento en el ritmo de la concentración y la centralización del capital. La esfera de actividad de los sectores no monopolizados se contrae. Se da, por consiguiente, una reducción en la masa de plusvalía producida en estos sectores y una declinación correspondiente en la fuente de ganancias extraordinarias. La ganancia monopólica se acerca así más a la ganancia media. No deseamos desarrollar esta hipótesis con más detalle, sin embargo; ella deberá ser el tema de otra investigación.

Todo apunta hacia el hecho de que la tasa media de la ganancia monopólica no es una abstracción vacua, sino que está muy presente en las mentes de las corporaciones. Por eso los directores de algunas corporaciones han declarado con mucha franqueza que consideran "normal" cierta tasa de ganancia y con base en ella hacen sus cálculos de precios (¡en un

[37] Se ha planteado la cuestión: ¿es correcto usar tasas de ganancias por rama como prueba de la presencia o ausencia de monopolio? Hablando estrictamente, una combinación de ambos criterios es necesaria para determinar las ganancias extraordinarias monopólicas: las distinciones por rama y las distinciones por tamaño. El tamaño por sí solo no es garantía de que haya condiciones monopólicas. En los sectores competitivos, incluso las compañías más enormes no pueden alcanzar controles monopólicos, si su fracción de las ventas totales es demasiado pequeña o si el número total de firmas es demasiado grande; la competencia de precios no se puede eliminar en ese caso. La combinación ideal para la monopolización es la de la industria automovilística: un número pequeño de firmas, cada una de gran tamaño.

mercado monopolista!). Gardiner Means habla en este sentido de fijar como meta cierta tasa de utilidades por inversiones, tasa que Lanzillotti ha estudiado en la industria manufacturera norteamericana. Se dice que para el periodo de 1947-55 dicha tasa fue del 20% para la General Motors, Du Pont de Nemours y General Electric, del 18% para Union Carbide y del 16% para la Standard Oil de New Jersey (en este caso, se trata de la tasa media de ganancia realizada de hecho). Claro está que las grandes corporaciones también pueden hacer cálculos erróneos. Una sobrecapacidad creciente puede hacer que la tasa general de ganancia monopólica prevista no sea realizable a la larga, como consecuencia de lo cual habrá una nivelación de la tasa media de ganancia. La industria altamente concentrada de fibras sintéticas constituye un ejemplo. En este sector, 14 empresas son las responsables del 80% de toda la producción del mundo capitalista: Du Pont, Celanese y Monsanto en Estados Unidos; ICI y Courtaulds en Gran Bretaña; Toray, Toyobo y Asahi en Japón; Rhône-Poulenc en Francia; Montedison y Snia Viscosa en Italia; AKSO en el Benelux-Alemania occidental y Suiza, y Hoechst y Bayer en Alemania occidental. El precio de un kilo de hebra de poliéster cayó de 1.25 de dólar en 1970 a 0.80 de dólar en 1972. Se dio, por tanto, una caída vertical de la tasa de ganancia.[38]

Elmar Altvater ha criticado enérgicamente la tesis de la existencia de dos tasas medias de ganancia bajo el capitalismo monopolista: la tasa media de ganancia en los sectores no monopolizados y la tasa media de ganancia en los sectores monopolizados. Al considerar sus argumentos, es necesario distinguir entre su crítica a las justificaciones de autores como Dobb y Varga para la dualidad de estas medias, y su conclusión de que estas dos medias son inexistentes porque la ley del valor permite sólo una tasa media de ganancia, que se realiza bajo el capitalismo monopolista como se realizó bajo el capitalismo de competencia, pero a un ritmo más lento y después de un intervalo más largo. Altvater empieza su refutación afirmando que la existencia de dos movimientos de nivelación de la tasa de ganancia en una sola sociedad capitalista implica la posibilidad de monopolios "eternos", y por lo tanto disuelve la economía capitalista en dos "sociedades" y no tan sólo en dos sectores.[39] Sin embargo, ésta es una inferencia injustificada.

El surgimiento de dos tasas medias de ganancia, una en el sector monopolizado y otra en el sector no monopolizado, es el resultado de un *solo movimiento de nivelación* determinado por una sola ley del valor. El capital continúa fluyendo de los sectores en que la ganancia es inferior a la media hacia los sectores en que la ganancia es superior a la media. El surgimiento de dos tasas medias de ganancia expresa simultáneamente este único movimiento de nivelación y los obstáculos planteados que le opo-

[38] Means, op. cit., p. 240. *Manager-Magazin*, junio de 1972.
[39] Elmar Altvater, *Monopolprofit und Durchschnittsprofit* (manuscrito), pp. 2-4.

nen a su total realización las "barreras de entrada" que son, ante todo, *barreras de tamaño*. Identificar el proceso de nivelación bajo el capitalismo monopolista con el del "capitalismo de libre competencia" equivale, de hecho, a *minimizar* estas barreras y a eliminar el monopolio del análisis marxista. Negar la operación de este proceso de nivelación debido a la existencia de los monopolios, equivale a suponer que éstos pueden evadir la ley del valor por medio de la coerción extraeconómica, la manipulación, el fraude y la intervención estatal, y también, por ende, a abandonar el análisis marxista. De hecho, es la *combinación* de un impulso inmanente hacia la nivelación de la tasa de ganancia y las formidables barreras que le oponen los monopolios a esta nivelación lo que precisamente produce el surgimiento de dos tasas medias de ganancia paralelas durante un largo periodo, con una tendencia convergente a muy bajo plazo. Coincidimos totalmente con Altvater en cuanto a que los "monopolios eternos" no existen y no pueden existir bajo las condiciones de la producción de mercancías, la propiedad privada y los "muchos capitales". El surgimiento de una cuota media de ganancias extraordinarias monopolistas en los sectores monopolizados no contradice, sino que por el contrario corresponde a la operación de la ley del valor, como hemos subrayado anteriormente. Si el capital invertido en un sector monopolizado —por ejemplo, la industria automovilística— pone en práctica una política de constantes aumentos de precios a pesar de las reducciones de los costos y por lo tanto logra una ganancia extraordinaria monopólica superior a la ganancia extraordinaria media de otros sectores monopolizados, la ley del valor ejercerá una doble presión adversa sobre ese capital.

a] Capital adicional fluirá hacia la industria automovilística, atraída por estas enormes superganancias. Esto creará una sobrecapacidad (o sobreproducción) relativa que causará una cierta reducción en la tasa de ganancia extraordinaria. Pero como se necesitan cientos de millones de dólares para la creación de una nueva empresa automovilística, *sólo el capital de otros monopolios podrá participar en este movimiento de nivelación*. Los pequeños empresarios no podrán reunir el capital suficiente para crear una nueva corporación automovilística y aprovechar las ganancia extraordinarias de ese sector.[40] Éste es el principal mecanismo para el surgimiento de una tasa media de ganancias extraordinarias monopólicas.

b] La venta de estas mercancías sobrepreciadas declinará en forma absoluta, o por lo menos, en forma relativa en comparación con sus niveles de venta sin sobreprecio (o con las previsiones de la firma en cuestión).

[40] El capital designa aquí la forma organizativa operativa de una compañía o corporación, no un título de propiedad de acciones. Un pequeño fabricante o incluso un abarrotero puede, desde luego, comprar acciones en una firma automovilística. No necesita para ello cientos de millones de dólares. Pero a cambio no recibirá ganancias extraordinarias monopólicas, sino meramente la tasa media de interés sobre el valor actual de sus acciones y, a menudo, ni siquiera eso.

Esto es así porque la ley del valor también coarta las ganancias extraordinarias "excesivas" por mediación de la demanda social. De hecho, esto fue lo que sucedió en gran escala en la industria automovilística internacional en 1974. En el caso de los monopolios que venden productos primarios o semielaborados a los industriales —por ejemplo, las grandes fábricas siderúrgicas norteamericanas— las posibilidades de la sustitución tecnológica para neutralizar la sobrepreciación son obvias, nuevamente con el resultado de una reducción de la demanda y en una nivelación de la tasa media de las ganancias extraordinarias monopólicas. Lo mismo es potencialmente cierto incluso en el campo de los productos manufacturados.

Altvater no da ninguna respuesta a estos argumentos concretos en favor de la existencia de dos tasas medias de ganancia bajo el capitalismo monopolista. Las contradicciones de su posición son aún más evidentes cuando pasa de las críticas a otros autores a la formulación de su propia solución al problema de las ganancias extraordinarias monopólicas.

> La modificación de la ley del valor sólo puede significar que las tendencias inherentes a los movimientos del valor no se imponen en el curso de un solo ciclo, sino a lo largo de varios ciclos.[41]

Altvater mismo afirma, correctamente, que la duración del ciclo comercial se ha reducido bajo el "capitalismo altamente desarrollado" de 7-11 a 4-6 años. "Varios ciclos", por tanto, significan, por lo menos, un periodo de 8-12, probablemente de 12-18, si no es que de hecho de 16-24 años. Para Altvater, la "modificación" del funcionamiento de la ley del valor consiste en que las ganancias extraordinarias permanecen "fijas" durante un largo periodo de este tipo. ¿Pero qué sucede durante este espacio de tiempo con las ganancias extraordinarias monopólicas? ¿Pueden funcionar sin trabas, en otras palabras, pueden *crecer* año tras año, ciclo tras ciclo? Si Altvater adoptara esta posición (lo que no hace), ello implicaría una vuelta a una noción que él combate acertadamente, a saber, que los monopolios pueden emanciparse durante un cuarto de siglo o un periodo parecido de cualquier influencia de la ley del valor. ¿Son sus movimientos, entonces, completamente fortuitos o casuales, por decirlo así? Repetimos: tal tesis negaría toda regulación objetiva de las ganancias extraordinarias por parte de la ley del valor. Sólo existe un modo de evitar estas conclusiones insostenibles y de mantener la posición básica de que *los monopolios no pueden emanciparse de la operación de la ley del valor, incluso cuando continúan apropiándose ganancias extraordinarias* durante un número de ciclos comerciales sucesivos: y es aceptar la tesis de que primero se forman dos diferentes tasas medias de ganancia, una en el sector monopolizado y otra en el sector no monopolizado, antes de que se fundan —muy a la larga— en una sola tasa media de ganancia.

[41] Altvater, op. cit., pp. 16, 21-22.

Consideramos que la causa del error de Altvater es su indebida identificación del fenómeno del monopolio con los obstáculos a los libres movimientos del capital debidos a factores técnicos (patentes), y de mercado, así como a una inadecuada conciencia en cuanto a los obstáculos a la nivelación de las tasas de ganancia producidos por el *tamaño* de los monopolios, en otras palabras, una sobreestimación del grado de concentración y centralización del capital. Si la genuina competencia en una rama dada requiere una concentración de mil a mil quinientos millones de dólares, este hecho en sí mismo viene a ser con mucho el mayor obstáculo al movimiento del capital hacia adentro y hacia afuera de tal rama y, por lo tanto, a una nivelación efectiva de la tasa de ganancia.[42] El tamaño del capital involucrado explica de una vez y al mismo tiempo por qué puede ser efectivamente restringida a la competencia durante periodos más prolongados en estas ramas, por qué dicha competencia puede resurgir súbitamente (a veces en forma muy violenta) cuando se enfrentan capitales adecuados de tamaño similar, y por qué tal competencia se limita necesariamente a los capitales de este tamaño. Ocasionalmente, un capital más pequeño "externo" puede ganar acceso a una rama monopolizada. Pero la excepción rápidamente confirma la regla: será absorbida a continuación por los monopolios.

No debe olvidarse que Marx dijo que la tasa media de ganancia es una "realidad de la vida" económica que penetra la conciencia de los capitalistas y forma la base de sus cálculos.[43] Es necesario por lo tanto preguntar: ¿cuál "tasa media de ganancia" forma la base de los cálculos de los monopolistas? ¿Una "media general" abstracta que se hace realidad sólo cada 16 o 24 años? ¿O la tasa media de la ganancia extraordina-

[42] Puede decirse que los violentos golpes a los mercados de los países imperialistas en 1973-74, debidos a los enormes aumentos en el precio del petróleo, resultaron en una entrada masiva de capital en el sector del petróleo (y por tanto en todo el sector de energéticos) y una salida progresiva de capital del sector automovilístico. Pero el solo tamaño de la industria automovilística y las desastrosas implicaciones que tiene cualquier salida masiva de capital de ella, para el empleo, puso en juego subsidios del Estado no menos masivos para limitar esa salida —límites que no existen en la misma escala en el sector competitivo de la economía.

[43] "La idea fundamental en torno a la que gira todo esto es la de la misma ganancia media, la idea de que capitales de igual magnitud tienen necesariamente que arrojar, en los mismos periodos de tiempo, ganancias iguales. Idea basada, a su vez, en la concepción de, o que el capital de cada rama de producción tiene que participar en la plusvalía total arrancada a los obreros por el capital global de la sociedad en proporción a su magnitud, o de que cada capital puede considerarse por sí sólo como un fragmento del capital total, por lo cual cada capitalista debe concebirse en realidad como un accionista de la gran empresa colectiva, interesado en la ganancia total, en proporción a la magnitud del capital con que en ella participa. Esta idea responde al cálculo de los capitalistas cuando, por ejemplo imputan a un capital cuyo ciclo de rotación es más lento, bien porque las mercancías permanezcan más tiempo en el proceso de producción, bien porque hayan de venderse en mercados más lejanos, la ganancia que deja de obtenerse por esa razón, resarciéndose de ella mediante un recargo sobre el precio." C. Marx, *El Capital*, t. III, p. 211.

ria monopólica, que según hemos visto no es sino el 15-20% de la "tasa de dividendos prevista" que los monopolios añaden a sus costos de producción? Marx mismo planteó el problema de la nivelación de la tasa de ganancia extraordinaria, aunque en lo tocante a la cuestión de la renta de la tierra, dijo él:

> Allí donde la compensación de los valores de las mercancías para formar precios de producción no tropieza con ningún obstáculo, la renta del suelo se reduce a su vez a renta diferencial, es decir, se limita a compensar las ganancias extraordinarias que conceden a una parte de los capitalistas los precios reguladores de producción y que se apropian los terratenientes. La renta del suelo encuentra, pues, aquí su límite concreto de valor en las diferencias de las cuotas individuales de ganancia que determina la regulación de los precios de producción por la cuota general de ganancia [...] Finalmente, si la compensación de la plusvalía para formar la ganancia media tropieza en las distintas ramas de producción con el obstáculo que suponen los monopolios artificiales o naturales y especialmente con el monopolio de la propiedad sobre el suelo, lo cual permite la existencia de un precio de monopolio superior al precio de producción y al valor de las mercancías afectadas por el monopolio, esto no destruirá los límites trazados por el valor de las mercancías. El precio de monopolio de ciertas mercancías no haría sino transferir a las mercancías gravadas con el precio de monopolio una parte de la ganancia de los otros productores de mercancías. Se produciría indirectamente una perturbación local en la distribución de la plusvalía entre las distintas ramas de producción, pero el límite de esta plusvalía quedaría intacto [...] Los límites dentro de los cuales el precio de monopolio afectaría a la regulación normal de los precios de las mercancías se determinarían con arreglo a normas fijas y podrían calcularse con toda precisión.[44]

Lo que es cierto de los intentos privados de los monopolios por regular la economía se aplica igualmente a la regulación estatal. No hay necesidad de analizar aquí la función social de esta regulación. En el capítulo xv hemos tratado de mostrar que el Estado en el capitalismo tardío sigue siendo lo que era en el siglo XIX, un Estado burgués que en última instancia sólo puede representar los intereses de la clase burguesa ("el capital en su conjunto"), sobre todo de sus estratos socioeconómicos dominantes. Nos interesa aquí la función económica de la regulación estatal, en otras palabras, su supuesta capacidad para emancipar de una vez por todas a la economía capitalista tardía de la operación de la ley del valor y de las leyes del movimiento del modo de producción capitalista. La intervención estatal en la economía capitalista tardía puede resumirse en tres ren-

[44] C. Marx, *El Capital*, t. III, pp. 795-96.

glones: estimulación, inflación y subvención. Hemos examinado ya en los capítulos XII y XIV de este estudio, el intento de moderar el ciclo industrial mediante la creación de dinero o crédito. En el caso óptimo cuando la acción del Estado se limita a la intervención gubernamental para aumentar el empleo o para estimular la utilización de la capacidad de producción sin recurrir a la inflación de los medios de circulación y el dinero bancario, es indudablemente efectivo en cierta medida, como hemos mostrado. Este efecto, sin embargo, es temporalmente limitado por dos razones. En primer lugar, sólo puede tener una influencia estimulante si incrementa simultáneamente la tasa de plusvalía, y en consecuencia aumenta automáticamente las dificultades de la realización, en la misma medida en que mejora las condiciones de la expansión del capital. (Para el capital en general esto equivaldría a "saltarse" un ciclo en una serie de ciclos de reproducción ampliada). En segundo lugar, la restricción temporal de la gama de las fluctuaciones cíclicas también reduce el efecto positivo del proceso de la crisis para el capital en su conjunto. Muchas empresas que operan por debajo de la productividad social media del trabajo o de la rentabilidad logran mantenerse a flote durante más tiempo del que hubieran resistido sin la intervención estatal. Esto hace más lenta la desvalorización del capital total, pero al mismo tiempo retarda el incremento de la tasa media de ganancia que se deriva de tal desvalorización. Incluso en este caso óptimo de la intervención estatal no inflacionaria en la economía, por lo tanto, el resultado es claramente un fracaso del intento de disminuir, no digamos ya de abolir, las contradicciones del modo de producción capitalista: simplemente pospone la hora en que habrán de estallar. Históricamente hablando, este tipo de intervención estimulante por el Estado en la economía tiene un efecto similar al del sistema monetario y crediticio clásico del siglo XIX.

Por las razones expresadas anteriormente, sin embargo, el siglo XX virtualmente nunca ha presenciado un ejemplo de que un gobierno haya inducido ascenso económico en esta forma "óptima" después del estallido de una crisis de sobreproducción. Hasta hoy, cada uno de los ejemplos existentes de tal estimulación de la economía ha sido inflacionario. La razón básica de ello ha sido ya examinada y el mismo Keynes estaba bastante familiarizado con ella.[45] La mera estimulación de la demanda de los consumidores es doblemente inefectiva bajo condiciones capitalistas: en primer lugar, disminuye la tasa de plusvalía y por ende la tasa de ganancia, y, en segundo lugar, no incrementa la actividad inversora de los empresarios, con la posible excepción de un ascenso limitado de los desembolsos en el sector II. Pero si el Estado no desea tan solo incrementar la deman-

[45] J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1965, p. 122, que contiene el famoso pasaje: "Dos pirámides, dos misas de réquiem, son dos veces mejores que una; pero no sucede lo mismo con dos ferrocarriles de Londres a Nueva York".

da monetariamente efectiva de los "consumidores finales", sino elevar el volumen global de las inversiones, sólo puede hacerlo asegurándose de que sus inversiones no compitan con las de las empresas capitalistas privadas. En otras palabras, que no priven a éstas de sus mercados ya restringidos. Las inversiones estatales, pues, promoverán un ascenso de la economía sólo si crean "mercados adicionales". Históricamente hablando, la producción armamentista y las obras públicas han cumplido este cometido.

Sin embargo, el asunto no termina con la promoción de la producción de nuevos valores de uso o de "servicios" por parte del Estado. Ahora se plantea el problema de la distribución de la plusvalía o la valorización del capital. Si tales desembolsos estatales son financiados enteramente por medio de las cargas impositivas, entonces, otra vez, no habrá ningún cambio en la demanda global y las inversiones estatales simplemente conducirán a una declinación relativa, si no es que absoluta, en las ventas del sector privado. Sólo si estas inversiones tienen como resultado, por lo menos en cierta medida, un aumento nominal directo del poder de compra —es decir, si ponen medios de pago adicionales en circulación— tendrán un efecto estimulante en la economía (financiamiento deficitario). Pero puesto que tales inversiones no aumentan la cantidad de mercancías en circulación en la misma medida en que crean medios de pago adicionales, contienen inevitablemente un elemento inflacionario.

En términos concretos, por lo tanto, la intervención del Estado para estimular una recuperación de la economía (para superar o limitar una crisis) ha conducido regularmente a la inflación. No hay necesidad de volver sobre este tópico, el cual fue ampliamente discutido en el capítulo XIII. Además, hemos demostrado con el análisis del efecto de la producción armamentista en las leyes del movimiento del modo de producción capitalista realizado en el capítulo IX, que la inflación es incapaz de debilitar o de abolir dichas leyes. Así, pues, también aquí los efectos de la regulación estatal para posponer el estallido de las contradicciones del capitalismo se funden gradualmente con los efectos que intensifican tales contradicciones.

La actividad subvencionaria del Estado se halla ya embrionariamente presente en la función del Estado burgués como garantizador de las condiciones generales de la producción capitalista, explorada en el capítulo XV. Cualquier actividad gubernamental en la esfera de las obras públicas o la infraestructura crea "bienes libres" y servicios que facilitan la valorización del capital total. Al pasar la responsabilidad de *estos costos indirectos de la producción y la realización de plusvalía* al Estado, la clase capitalista en su conjunto también se beneficia en términos de valor, si los medios de financiamiento de tal actividad no se derivan exclusivamente de las ganancias de las empresas capitalistas. De esta manera, los impuestos sobre los ingresos de los pequeños productores independientes y la pequeña burguesía en su conjunto, así como los impuestos sobre los salarios

brutos del proletariado, logran una redistribución del ingreso social por la vía indirecta de la expansión del capital social (estatal), que conduce a un incremento de la producción de plusvalía. En este sentido, la creciente actividad infraestructural del Estado burgués es en sí misma equivalente al subvencionamiento creciente del capital privado. Es así una manifestación de la intensificada crisis estructural del modo de producción capitalista, pues en su época de auge el capitalismo ascendente trataba de restringir más bien que de ampliar la actividad del Estado, incluso en lo tocante a su papel de creador de las condiciones generales de la producción capitalista. Mientras más se agudiza la crisis estructural del capitalismo en la era del capitalismo monopolista y en particular en su fase capitalista tardía, mayor es la escala en que se desarrolla la actividad subvencionadora del Estado. La actividad está, por supuesto, intervinculada con las fases del ciclo industrial: en momentos de deterioro de la valorización del capital esta actividad estatal crece a saltos,[46] mientras que en periodos de un ascenso temporal de la tasa media de ganancia se restringe consecuentemente. La actividad del Estado en la ampliación de la infraestructura está determinada por factores tanto estructurales como cíclicos. Esto genera una típica oposición en el capitalismo tardío entre los intereses de aquellos sectores de la burguesía en su conjunto que dependen del empleo anticíclico de estos gastos gubernamentales y los intereses de aquellas empresas capitalistas (incluidos los monopolios individuales) que se especializan en grandes contratos estatales, y que tratan de planear sus proyectos con varios años de anticipación y por lo tanto prefieren una política infraestructural permanente que les asegure la utilización continua de su propia capacidad productiva.[47]

Es necesario distinguir aquí entre dos formas diferentes de subvención gubernamental: la directa y la indirecta.[48] La subvención estatal indirecta al capital puede combinarse con la producción directa de plusvalía, a saber cuando la nacionalización de ciertas ramas de la industria que producen materias primas, energéticos o bienes semielaborados tiene como resultado la venta al sector privado de tales mercancías producidas por el sector pú-

[46] Para ejemplos de la cartelización forzosa que tuvo lugar bajo presión estatal en el periodo de la gran depresión, véase el capítulo XIV de nuestro *Tratado de economía marxista*, cit., t. II, pp. 112-15; y pueden encontrarse casos de nacionalización de fábricas no rentables y su reventa a capitalistas privados tan pronto como el umbral de la rentabilidad se hubo traspuesto una vez más, en la misma obra, pp. 118-24.

[47] Véase entre otros Duccio Cavalieri, "La politica dei lavori publicci: sviluppi teorici e indirizzi programmatici", en *Pianificazione*, vol. III, n. 3, septiembre-diciembre de 1966, que incluye una considerable bibliografía.

[48] En su interesante libro James O'Connor distingue entre inversiones estatales "complementarias" y "discrecionales". Las primeras crean establecimientos indispensables para la producción rentable del sector privado (por ejemplo, inversiones en la infraestructura), mientras que las segundas representan inversiones abandonadas o nunca emprendidas por el sector privado debido a su rentabilidad. "The Fiscal Crisis of the State", en *Socialist Revolution*, enero-febrero de 1970.

blico con una tasa de ganancia inferior a la media, si no es que con pérdidas.

En este caso, una parte de la plusvalía producida por los trabajadores en el sector nacionalizado se transfiere al capital privado, lo cual tiene el mismo efecto que una subvención general a la empresa capitalista privada o un incremento general de la masa de ganancias apropiada por el capital privado.[49]

Digamos que *A* es el sector nacionalizado (digamos de Gran Bretaña, Francia, Brasil o México) y *B* el sector privado. La creación de valor en los dos sectores asume las siguientes proporciones:

$$A\colon\ 2\,000c + 1\,000v + 1\,000p = 4\,000$$
$$B\colon\ 6\,000c + 3\,000v + 3\,000p = 12\,000$$

Ahora bien, si las mercancías producidas en *A* (que se consideran todas ellas elementos del capital constante de *B*) se venden a *B* por 3 000 entonces *B* se apropiará las 1 000 unidades de plusvalía producidas en *A*; y esta subvención aumentará la tasa de ganancia del capital privado de 33.3% a 44.4%.

Sin embargo, aun desde el punto de vista del interés del capital privado, el sector nacionalizado debe ser capaz de lograr la reproducción ampliada (aunque no necesariamente en todas sus ramas y no necesariamente al mismo ritmo que los sectores privados de la economía).[50] Por tanto, si se quiere que el sistema de subvenciones indirectas no lleve a la desaparición sistemática de la rentabilidad del sector nacionalizado, las deducciones que se haga de la masa de plusvalía producida en él debe ser compensada en parte a través de otros medios. Las cantidades de trabajo necesarias para lograr esto se pueden obtener, en última instancia, sólo a expensas de los salarios (a través de una tributación más fuerte sobre el ingreso bruto de los trabajadores asalariados), o a expensas de los pequeños productores independientes, o a expensas de la plusvalía producida en otros sectores. En último análisis, por lo tanto, el sistema de subvenciones indirectas lleva, o a un aumento de la tasa social de plusvalía o a una redistribución de la plusvalía social en favor de ciertos grupos de capitalistas y a expensas de otros grupos. El subsidio indirecto también puede asumir la forma de ganancias excesivas a través de los contratos gubernamentales. Estas ganancias se pueden lograr por medio de una transferen-

[49] Este aumento en la masa total de ganancias que se apropia el capital privado obviamente no beneficia a cada capital individual en la misma proporción: corresponde más bien a una distribución de la plusvalía entre capitales individuales.

[50] En las ramas de la industria que tienen una demanda relativa, o incluso absoluta, decreciente, la nacionalización puede obviamente ir acompañada por una desvalorización masiva del capital nacionalizado. Pero este estado de cosas, también, es perfectamente compatible con la presión para modernizar o hacer nuevas inversiones. Véase a este respecto el ejemplo de la industria del carbón.

cia de plusvalía a expensas de las empresas privadas que no trabajan para el Estado o a través de un aumento de las cargas fiscales al proletariado y a la pequeña burguesía, o mediante una combinación de todas estas variantes.

Las subvenciones directas generalmente asumen la forma de compensaciones gubernamentales por las pérdidas de las empresas capitalistas, de garantías de ganancias adicionales, o de financiamiento de ciertos costos de producción, como los gastos de investigación y el desarrollo.[51] Estos subsidios directos también tienen como resultado ya sea un aumento en la tasa social de plusvalía o una redistribución de la plusvalía social. Las contradicciones inherentes al sistema no se pueden superar de esta manera. Por el contrario, estas contradicciones prevalecerán en el reverso de cualquier aumento de la tasa de plusvalía —que siempre debe permanecer social y económicamente limitada— y no se verán afectadas por la distribución de las ganancias entre las diversas ramas del capital productivo.

Naturalmente, esto no significa que la intervención estatal en la economía —que se puede clasificar como estímulo, creación inflacionaria de dinero crediticio y subvención del capital privado— sea inocua o insignificante. En un doble sentido es un rasgo esencial del capitalismo tardío. En primer lugar, el papel de banco de liquidación general para el capital total que dirige la distribución de la plusvalía social total entre las diferentes ramas de la industria, papel que en la era del capitalismo monopolista clásico, desempeñaron principalmente los bancos y el capital financiero, actualmente lo desempeña en grado cada vez mayor la acción conjunta del Estado y los grandes monopolios. En segundo lugar, la creciente intervención del Estado en la economía es, en última instancia, sólo una manifestación del hecho de que el actual nivel de las socializaciones objetivas del trabajo y de las fuerzas productivas en general no sólo choca históricamente con la propiedad privada de los medios de producción, sino que ha venido a ser directamente incompatible con ella aquí y ahora en un creciente número de sectores. Existe, pues, una tendencia general a que el Estado intervenga en más y más esferas originalmente productivas de la economía con el objeto de crear precondiciones de la producción que ya no pueden ser garantizadas por el capital privado. Éstas van desde la infraestructura concreta y las esferas de la educación y la administración, hasta ciertas ramas de la producción de materias primas, el sistema de transportes e incluso ramas de producción que se han "adelantado" demasiado tecnológicamente (por ejemplo, las plantas de energía nuclear).

La especificidad de la regulación estatal de la economía capitalista tardía, así como la de su papel de banco de liquidación general para la expansión, inversión y distribución del capital disponible, radica en la in-

[51] Este problema, lo mismo que el de la significación social de la guía de inversión selectiva, se trata en el capítulo XV.

tervinculación de esta intervención con las leyes del movimiento del modo de producción capitalista. La economía se sigue basando en la producción y la realización de plusvalía, está todavía sujeta al control remoto de la ley del valor y sigue siendo gobernada por la compulsión a valorizar capital y la resultante compulsión al crecimiento. Dentro de este contexto, el Estado no puede a la larga disminuir, no digamos ya abolir, ninguna de las contradicciones o las leyes del movimiento de este modo de producción. Menos aun puede hacer tal cosa, dado que en última instancia sigue siendo un instrumento de la dominación de clase de la burguesía. Aunque a menudo defenderá los intereses particulares de los monopolios, no podrá hacerlo hasta el punto de poner en peligro la supervivencia del sistema. El Estado en ningún sentido "produce ganancias monopólicas" o asume siquiera la responsabilidad por la reproducción ampliada en cuanto tal.

El Estado, a la larga, no puede mejorar al mismo tiempo las condiciones para la valorización del capital y reducir las dificultades de la realización. Si la tasa de ganancia disminuye, habrá también una caída en la acumulación de capital aun cuando el mercado esté en expansión. Si la tasa de ganancia es alta o está en ascenso, la acumulación de capital seguirá haciéndose más lenta si simultáneamente se da una contracción relativa del mercado o la utilización de la capacidad disminuye. Ninguna combinación de regulación privada y regulación estatal de la economía ha podido lograr a la larga el milagro de una tasa de ganancia ascendente *y* un mercado en expansión (una alta utilización de la capacidad en ambos sectores). Paul Mattick también ha llegado recientemente a la conclusión de que el Estado no puede, a la larga, superar con éxito las contradicciones inherentes al modo de producción capitalista.[52] Sin embargo, llega a esta conclusión correcta a través de un razonamiento falso, pues pretende que los gastos estatales implican una deducción de la masa de plusvalía y, por consiguiente, un retraso en la acumulación de capital. Esto es erróneo por dos razones. Hemos demostrado que los gastos estatales pueden de hecho incrementar la tasa de plusvalía y de esa manera acelerar más que retardar la acumulación de capital. El error crucial de Mattick, sin embargo, es el de los economistas burgueses neoclásicos: él parte de la hipótesis tácita de que se alcanza el pleno empleo y por tanto, todo el capital se invierte y obtiene la tasa media de ganancia. Este supuesto es inaplicable a la era del capitalismo monopolista. Si suponemos que una parte del capital sobreacumulado sólo obtiene el interés medio, es decir, que está ocioso desde el punto de vista de la *producción* de plusvalía, entonces su uso para producir armamentos o en obras de infraestructura compradas por el Estado pueden incrementar perfectamente la masa de plusvalía y de esta manera acelerar también la acumulación de capital, incluso si el

[52] Mattick, *Marx y Keynes,* cit., pp. 132-35.

Estado paga por sus compras en parte por medio de un financiamiento deficitario y en parte por medio de la tributación fiscal. La reclamación de una parte de la plusvalía futura no es de ninguna manera incompatible con un aumento de la plusvalía actual, siempre que la reproducción ampliada ocurra realmente. Incluso la producción de mercancías que no entran en el proceso de reproducción puede aumentar la masa de plusvalía producida.

Al principio de esta obra, en los capítulos II, III y IV, esbozamos un esquema anticipatorio del lugar del capitalismo tardío en la historia del modo de producción capitalista y de la forma en que la ley del valor gobierna sus contradicciones inherentes. Ahora podemos elucidar y resumir nuestras conclusiones más importantes. La fase capitalista tardía se inició cuando el fascismo y la segunda guerra mundial generaron un aumento significativo en la tasa de plusvalía, que se prolongó mediante una reducción sustancial en el precio de elementos importantes del capital constante. Esto le permitió al "capital en general" superar la declinación o el estancamiento a largo plazo de la tasa media de ganancia. El resultado fue una aceleración de la acumulación de capital (favorecida además por la economía armamentista permanente), que entonces aprovechó los descubrimientos e innovaciones que habían ido madurando durante la década anterior, desencadenando así una tercera revolución tecnológica.

Bajo estas condiciones específicas, la acumulación acelerada de capital promovió la tasa de ganancia en un doble sentido. En primer lugar, la fuerza de trabajo fue constantemente relevada, de tal modo que la tasa de plusvalía pudo mantenerse a un nivel elevado. En segundo lugar, hubo una reducción adicional en el costo de los elementos del capital constante, de suerte que el crecimiento de la composición orgánica del capital fue mucho más lento y moderado de lo que parecía a primera vista. La tasa de ganancia permaneció, por tanto, relativamente alta durante un largo periodo; el capitalismo tardío se ha caracterizado consecuentemente por un gran crecimiento a largo plazo de las fuerzas productivas. Este desarrollo general, sin embargo, no fue distribuido homogéneamente en todas las secciones del capital mundial. Una sección de la clase capitalista, aunque no muy importante, fue expropiada completamente en este periodo.[63] En los países

[63] Nos referimos aquí a los propietarios de empresas expropiadas sin indemnización en Europa central y oriental, China, Corea, Vietnam y Cuba, o a la sección de la clase capitalista de estos países que huyó después de la victoria de la revolución socialista. Esto no significa que estos expropietarios dejaron de funcionar como capitalistas. En muchos casos consiguieron llevarse consigo parte de su capital y establecer nuevas empresas capitalistas en Alemania occidental, Estados Unidos, Canadá, Australia, Hong Kong, Singapur y otros lugares. Este fenómeno fue, naturalmente, aún más marcado entre los propietarios de las empresas nacionalizadas en países donde el capitalismo no fue eliminado. La Compagnie du Canal de Suez, el magnate boliviano del estaño Patiño o la Union Minière poseen más capital hoy que antes de la nacionalización de sus empresas originales.

imperialistas metropolitanos, una serie de monopolios se establecieron en los llamados "sectores de crecimiento" y se aseguraron cuantiosas ganancias extraordinarias tecnológicas acrecentadas en cierta medida debido al intercambio desigual con las colonias y semicolonias. La acumulación acelerada de capital ocurrió principalmente en estos sectores —que fueron los verdaderos "portadores" de la "onda larga" expansiva— y ello condujo a una alteración en la estructura de la demanda, por lo que cierto número de esferas de la producción sufrieron una disminución relativa o absoluta de sus ganancias: extracción de carbón, textiles tradicionales —hasta cierto punto la industria de la ropa—, agricultura, comerciantes menores, etcétera. La expansión acelerada, sin embargo, permitió que la fuerza de trabajo en estas ramas fuera transferida a los sectores en crecimiento del capitalismo tardío (industria y servicios), y la "onda larga de tonalidad expansiva" asumió por tanto el carácter de un nuevo proceso industrializador (en amplitud, especialmente en países como Francia, Italia, Japón, Países Bajos, Escandinavia, España, los estados sureños de Estados Unidos y unas cuantas semicolonias como Brasil, México, Hong Kong y Singapur; y en profundidad, mediante la industrialización de la agricultura, los sistemas de contabilidad, el sistema bancario, ciertos sectores de los servicios y la construcción). Pero, precisamente debido a las cuantiosas ganancias extraordinarias monopólicas obtenidas de este modo, los sectores de crecimiento se caracterizaron por una tasa de acumulación de capital que superó el desarrollo de la demanda por parte de los "consumidores finales" o la modificación de la estructura general de la demanda social. Así surgió una creciente sobrecapacidad en las ramas principalmente responsables del largo "auge", similar a la que ya se había hecho evidente en las ramas de la producción estancadas o en declinación a mediados de los años sesenta.

La expansión del crédito, la "industrialización" del comercio al mayoreo y al menudeo, la ampliación del sector de los servicios y las innovaciones de la tercera revolución tecnológica en el sector de los transportes y las telecomunicaciones, y en actividades tales como el control de inventarios, permitieron una aceleración considerable de la rotación del capital circulante, que contribuyó más aún a la elevación de la tasa de ganancia después de la segunda guerra mundial.[54] Subsecuentemente, sin embargo, los gastos cada vez mayores de los proyectos de inversión de capital fijo, el alargamiento del tiempo necesario para construir nuevas fábricas y complejos productivos, la tasa descendente de autofinanciamiento y la creciente tendencia a la contracción del crédito, restringieron la abreviación del ciclo de rotación del capital fijo y del capital circulante, y tendieron a inmovilizar

[54] Véanse los interesantes cálculos de Helmut Zschocke (op. cit., p. 88) quien estima que el número de ciclos anuales de circulación del capital circulante en la industria de Alemania occidental aumentó de 3.86 en 1950 a 5.10 en 1968. Sobre la importancia del control computarizado de inventarios, véase Stephen Bodington, *Computers and Socialism*, Nottingham, 1973, pp. 101-02.

más y más capital en condiciones en que ya no podía operar productivamente, deprimiendo así, una vez más, la tasa de ganancia.

En los países imperialistas más importantes, la larga duración del crecimiento por encima de la media significó la absorción del ejército industrial de reserva, a pesar de las inmensas importaciones de trabajadores extranjeros de la periferia semicapitalista a los centros del capitalismo tardío. La tasa de ganancia se vio así amenazada, también, por la declinación de la tasa de plusvalía, mientras que el aumento a largo plazo, aunque lento, en la composición orgánica del capital, tuvo un efecto desfavorable adicional sobre aquélla. La tercera revolución tecnológica, reducido el tiempo de rotación del capital fijo, la importancia cada vez mayor de la reproducción de la fuerza de trabajo a un nivel superior de capacitación intelectual y técnica, la importancia creciente de la investigación y el desarrollo, financiados en medida cada vez mayor por el Estado, todo ello se combinó para generar una compulsión hacia una mayor planeación económica dentro de las compañías y una programación económica en la sociedad en su conjunto. La mayor sensibilidad y vulnerabilidad del complejo sistema de producción creó la creciente necesidad de una regulación económica privada y pública y de un control social. Los límites de eficacia de tal regulación, sin embargo, son impuestos por la insuperable barrera del carácter mercantil de la producción y la compulsión a la valorización del capital. A la larga, las ganancias extraordinarias monopólicas y la tasa media de ganancia, el mercado de mercancías específicas y el ritmo de crecimiento de empresas específicas, siguen siendo inciertos y siguen estando subordinados a la ley del valor.

Los intentos cada vez mayores por regular el ciclo industrial han tenido éxito hasta la fecha sólo gracias a la autonomía relativa de las diversas zonas monetarias nacionales de las grandes potencias imperialistas. Esta autonomía relativa sólo fue compatible con una ampliación constante del mercado mundial,[65] mientras la moneda del país imperialista más poderoso, el dólar norteamericano, pudo funcionar, junto con el oro, como moneda mundial. La constante erosión del poder de compra del dólar, producida por las dificultades crecientes de la realización de plusvalía y la valorización del capital en Estados Unidos, ha minado la función del dólar como moneda mundial. Esto a su vez pone en peligro a todo el sistema de las monedas nacionalmente manipuladas y hace cada vez más necesario el regreso a un equivalente universal generalmente aceptado en el mercado mundial, libre de la interferencia de las secciones nacionales del "capital en gene-

[65] La dialéctica de este desarrollo es tal que una reducción geográfica del mercado mundial podría estar perfectamente acompañada por su ampliación en términos de valor y de cantidades físicas de valores de uso vendidos. Hay consenso en que este tipo de ampliación sólo se hizo significativo en los sesentas, si comparamos el comercio mundial *per capita* de población, o la parte exportada de los productos más importantes de la industria de productos terminados de este periodo con la de 1913 o 1929.

ral". El papel de la política monetaria y crediticia "nacional" para moderar los ciclos comerciales, queda sujeto así a la amenaza de una reducción decisiva. Esta amenaza también se está convirtiendo en realidad en la medida en que la "onda larga" de expansión acelerada, bajo las condiciones de una nueva revolución tecnológica, ha conducido a una nueva fase de concentración y centralización aceleradas del capital, que ha convertido a la corporación transnacional en la forma organizativa decisiva de la empresa capitalista tardía. El Estado burgués tardío tiene mucha menos influencia sobre esta forma organizativa que sobre los monopolios y los trusts "nacionales" del siglo pasado y de principios de éste. A medida que las fuerzas productivas desbordan al Estado nacional, desbordan también en forma gradual el papel del Estado como controlador del ciclo industrial y promotor del ascenso y el crecimiento económicos. *Mientras más piensan los monopolios que han eludido la ley del valor a escala nacional, más sujetos quedan a ella a nivel internacional.*

Finalmente, todo el proceso económico desencadenado por la búsqueda de ganancias extraordinarias tecnológicas y su apropiación, ha acumulado un vasto material explosivo en los dos polos de la economía capitalista mundial. Los movimientos internacionales de capital están hoy más que nunca determinados por los monopolios imperialistas, en tanto que no existe ninguna homogeneidad en el mercado internacional de capitales (ni ninguna homogeneización de las relaciones de producción a escala mundial). El resultado es que las diferencias en productividad, ingresos y la prosperidad entre los habitantes de los países metropolitanos y los de las colonias y semicolonias, aumentan considerablemente y en consecuencia multiplican también constantemente los movimientos revolucionarios de liberación en estas últimas. La tercera revolución tecnológica ha producido profundos cambios en las necesidades de las masas trabajadoras en los países metropolitanos, incluyendo la necesidad de cambios cualitativos en la forma y el contenido del trabajo; pero el capitalismo tardío es incapaz de satisfacer estas necesidades. Menos aún lo puede hacer en la actualidad, cuando se ha desatado *una lucha universal por la tasa de plusvalía* que lo obliga incluso a negar "derechos" que anteriormente había concedido al proletariado (especialmente el pleno empleo y la autonomía en las negociaciones salariales.) Las contradicciones y las tensiones sociales se intensifican así en los países metropolitanos. Sus raíces se encuentran en la creciente universalización de una crisis social cuyos orígenes examinaremos en nuestro capítulo final.

CAPÍTULO XVIII

LA CRISIS DE LAS RELACIONES DE PRODUCCIÓN CAPITALISTAS

El capitalismo tardío es la época en la historia del desarrollo del modo de producción capitalista en que la contradicción entre el crecimiento de las fuerzas productivas y la supervivencia de las relaciones de producción capitalistas asume una forma explosiva. Esta contradicción conduce a una crisis cada vez más generalizada de estas relaciones de producción.

En primer lugar, debemos definir la esencia de las relaciones de producción capitalistas más detenidamente. Para Marx, las relaciones de producción incluyen *todas* las relaciones fundamentales entre hombres y mujeres en la producción de su vida material.[1] Es, pues, incorrecto reducir estas relaciones meramente a un solo aspecto de las relaciones del capital, tales como por ejemplo, la subordinación del trabajo vivo al muerto, o las relaciones de los productores con sus medios de producción dentro de una unidad de producción. La naturaleza específica de las relaciones de producción capitalistas radica en la producción generalizada de mercancías. Esta última determina la forma particular de la separación de los productores de los medios de producción, que es distinta de aquella del periodo del trabajo esclavo; la forma particular de la apropiación del plusproducto, que es distinta de la forma feudal; la forma particular de la reconstitución del trabajo social, la interconexión entre unidades de producción, etcétera. La producción generalizada de mercancías implica que la fuerza de trabajo y los medios de trabajo se han convertido en mercancías. Las relaciones capitalistas, por lo tanto, no pueden derivarse simplemente de la subordinación de los productores a los "administradores" o "acumuladores", que han existido en toda sociedad clasista. Ellas entrañan la *venta* de la mercancía fuerza de trabajo a los *propietarios* de los medios de producción; la división de estos propietarios en diferentes capitales en competencia entre sí,[2] quienes

[1] Marx: "En la producción social de su existencia, los hombres entran en relaciones determinadas, necesarias, independientes de su voluntad; estas relaciones de producción corresponden a un grado determinado de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. *El conjunto* de estas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad...", Prólogo a la *Contribución a la crítica de la economía política*, ed. cit., p. 12 (subrayado nuestro).

[2] "Como el valor constituye la base del capital, y éste sólo existe, forzosamente, gracias al intercambio por un contravalor, el capital se repele necesariamente a sí mismo. Por ello es una quimera un capital universal, un capital que no tenga frente a sí capitales ajenos con los cuales intercambiar —desde el punto de vista actual no tiene ante sí otra cosa que el trabajo asalariado o que sí mismo—. La repulsión recíproca de los capitales ya está implícita en él como valor de cambio realizado." Marx, *Elementos fundamentales...*, op. cit., t. I, p. 375. Véase también la frase

deben *intercambiar* por dinero las cantidades de valor que se han apropiado para realizar la plusvalía contenida en ellos y para continuar la producción en una escala ampliada; y la *acumulación* de este capital adicional en unidades separadas en un proceso determinado por el acicate de la competencia.

La producción material sería tan impensable sin un suministro regular de materias primas, máquinas y otros instrumentos de trabajo, materiales auxiliares y fuentes de energía, como lo sería sin una relación particular entre los trabajadores y los medios de trabajo. Así, cuando Marx define el capital como una relación específica entre los hombres —es decir, como un tipo específico de relaciones de producción define simultáneamente la producción de mercancías como una relación específica entre los hombres.[3]

El hecho de que las empresas compren medios de producción, materias primas o energía entre ellas como valores de cambio, constituye por lo tanto, de manera similar, un rasgo específico de las relaciones de producción característico del modo de producción capitalista. Si la relación entre el capital y el trabajo fuera abolida completamente *dentro* de la empresa (digamos mediante su transformación en cooperativas de producción), pero el intercambio generalizado de mercancías siguiera prevaleciendo entre estas cooperativas (esto es, la compra o venta recíproca de los medios de producción como mercancías), entonces sería sólo una cuestión de tiempo el que la separación de los productores de sus medios de producción fuera reproducida ella misma por la persistencia de este elemento de las relaciones de producción capitalista.[4]

Los hombres producen mercancías porque el trabajo social a su disposición ha sido *previamente* dividido en "trabajos privados independientes los unos de los otros".[5] Esta forma característica asumida por el trabajo

ya citada: "El capital existe y sólo puede existir como muchos capitales; por consiguiente su autodeterminación se presenta como acción recíproca de los mismos entre sí". Ibid., p. 366.

[3] Marx: "En la fórmula tripartita de capital-ganancia —o, mejor aún, capital-interés—, tierra-renta del suelo y trabajo-salario, en esta tricotomía económica considerada como la concatenación de las diversas partes integrantes del valor y de la riqueza en general con sus fuentes respectivas, se consuma la mistificación del régimen de producción capitalista, la materialización de las relaciones sociales, el entrelazamiento directo de las relaciones materiales de producción con sus condiciones históricas: el mundo encantado, invertido y puesto de cabeza en que *Monsieur le Capital* y *Madame la Terre* aparecen como personajes sociales, a la par que llevan a cabo sus brujerías directamente, como simples cosas materiales". *El Capital*, op. cit., t. III, p. 768 (subrayado en el original).

[4] Marx: "Pero quedaba reservado al señor Proudhon y a sus discípulos sermonear en serio que la degradación del *dinero* y la exaltación de la *mercancía* es el eje del socialismo, reduciendo éste a un desconocimiento elemental de la conexión necesaria entre la mercancía y el dinero". *Contribución a la crítica* . . ., ed. cit., pp. 100-101.

[5] Marx: "Si los objetos útiles adoptan la forma de mercancías es, pura y simplemente, porque son *productos de trabajos privados independientes los unos de los otros*. El conjunto de estos trabajos privados forma el trabajo colectivo de la sociedad. Como los productores entran en contacto social al cambiar entre sí los productos

depende a su vez de una dialéctica particular determinada por el desarrollo de la división social del trabajo y de los instrumentos sociales de trabajo. Mientras el trabajo social se lleva a cabo en pequeñas unidades de producción que son más o menos autosuficientes (comunidades tribales, de parentesco o de aldea), la naturaleza directamente social del trabajo es asegurada sin grandes dificultades por una simple regla *a priori* basada en la costumbre, el rito y la organización elemental. El desarrollo de la división del trabajo, el intercambio de la propiedad privada y la producción simple de mercancías fragmenta gradualmente esta capacidad de trabajo social en tareas privadas, cuya naturaleza social es reconocida completamente, sólo parcialmente o no reconocida en absoluto a *posteriori* mediante la desviación de las relaciones mercantiles en el mercado, y sólo después de pasar el examen crítico de la realización del valor de la mercancía (en el capitalismo: la ganancia media).

Si bien, por una parte, este largo proceso histórico de la atomización del trabajo social en tareas privadas desempeñadas independientemente las unas de las otras alcanza su culminación en la fase precedente al modo de producción capitalista, por otra parte se presenta una tendencia contraria con el desarrollo de este modo de producción y la tecnología que le corresponde. El capital reúne a un número constantemente creciente de trabajadores en un proceso de trabajo conscientemente organizado. Combina secciones cada vez más grandes de la humanidad en procesos de producción que son objetivamente socializados y conectados entre sí por miles de lazos de dependencia recíproca. La contradicción fundamental del modo de producción capitalista —la contradicción entre la creciente socialización objetiva del trabajo y la continuación de la apropiación privada—[6] corresponde así a la contradicción entre, por una parte, la creciente desaparición del trabajo privado (no sólo en el contexto de fábricas individuales, sino también de grandes compañías, a veces mundiales) y, por otra parte, la supervivencia de la forma mercantil del valor de cambio o la ganancia como la meta de la producción, basada en el trabajo privado.

de su trabajo, es natural que el carácter específicamente social de sus trabajos privados sólo resalte dentro de este intercambio. También podríamos decir que los trabajos privados sólo funcionan como eslabones del trabajo colectivo de la sociedad por medio de las relaciones que el cambio establece entre los productos del trabajo y, a través de ellos, entre los productores". *El Capital*, cit., t. I, p. 38 (subrayado en el original).

[6] Engels: "Los medios de producción se habían convertido esencialmente en factores sociales. Y, sin embargo, veíanse sometidos a una forma de apropiación que presupone la producción privada individual, es decir, aquella en que cada cual es dueño de su propio producto y, como tal, acude con él al mercado. El modo de producción se ve sujeto a esta forma de apropiación, a pesar de que destruye el supuesto sobre que descansa. En esta contradicción, que imprime al nuevo modo de producción su carácter capitalista, *se encierra, en germen, todo el conflicto de los tiempos actuales*". "Del socialismo utópico al socialismo científico", en Marx, Engels, *Obras escogidas*, cit., t. II, pp. 137-38 (subrayado en el original). Véanse también las páginas que siguen a este pasaje.

El modo de producción capitalista sólo se hace posible en una etapa particular del desarrollo de las fuerzas productivas, una vez que existen las precondiciones materiales, primero para la subsunción formal y después para la subsunción real del trabajo bajo el capital. Estas premisas materiales son naturalmente precedidas y cubiertas por las precondiciones sociales anteriormente descritas. El modo de producción capitalista presupone, pues, un nivel particular del desarrollo de la socialización del trabajo, que es tan real como contradictoria. Cuando la división elemental del trabajo se detiene en la etapa del trabajo privado total, en la que se producen valores de uso para pequeñas unidades de consumidores con instrumentos de trabajo virtualmente inalterados, y la dependencia mutua de los productores se reduce a una dependencia sólo parcial respecto del trabajo de otros para la satisfacción de unas cuantas necesidades, se hace posible de hecho el desarrollo de la producción simple de mercancías, pero no de la producción capitalista de mercancías. El nivel de la socialización del trabajo, la productividad del trabajo y el desarrollo del plusproducto social, son todavía muy bajos en esta etapa como para permitir la producción capitalista generalizada de mercancías.[7]

Para que esta última surja, la socialización del trabajo debe empezar a superar el carácter individual del trabajo. La división del trabajo en las manufacturas y las grandes empresas debe añadirse a la división del trabajo entre diversas ocupaciones. La mayoría de los productores debe cesar completamente de producir para sus propias necesidades y satisfacer esas necesidades primordialmente a través del mercado. Esto exige maquinaria desarrollada, un plusproducto social mucho mayor, sin el cual no puede producirse ninguna maquinaria adicional ampliada en gran escala. La producción de maquinaria, el desarrollo de la productividad material del trabajo, la aceleración constante del proceso de socialización objetiva del trabajo, todo ello constituyen los logros históricamente progresistas del modo de producción capitalista.[8]

El carácter antagónico de esta socialización del trabajo por el capital consiste en el hecho de que el trabajador se enfrenta ahora tanto a su producto como a sus medios de trabajo como algo ajeno, hostil y separado de él, en una forma misteriosa inherente al capital. Marx ha subrayado que esta forma de la socialización objetiva del trabajo en el capitalismo, que es tan opresiva para el trabajador, puede ser atribuida, entre otras cosas, al hecho de que el trabajador debe participar *individualmente* y la masa de los trabajadores debe participar en una forma *atomizada*, en un proceso de producción en el que su propia fuerza productiva se convierte en una *cosa* separada de ellos:

De hecho, la unidad colectiva en la cooperación, la combinación en la

[7] Marx, *Elementos fundamentales*, cit., t. 1, p. 372.
[8] Ibid., t. 2, p. 31.

división del trabajo, el empleo de las fuerzas naturales y de las ciencias de los productos del trabajo como *maquinaria,* todo esto se contrapone a los obreros individuales autónomamente, como un ente *ajeno, objetivo, preexistente a ellos,* que está allí sin y a menudo contra su concurso, como meras formas de existencia de los *medios de trabajo* que los *dominan* a ellos y de ellos son independientes, en la medida en que esas formas [son] *objetivas.* Y la inteligencia y voluntad del taller colectivo encarnadas en el capitalista o sus representantes [understrappers], en la medida en que ese taller colectivo está formado por la propia combinación de aquellos, [se les contraponen] como *funciones* del capital que vive en el capitalista. Las formas sociales de su propio trabajo —subjetiva y objetivamente— o la forma de su propio trabajo social, constituyen relaciones que se han formado con independencia total respecto de los obreros individualmente considerados; éstos, en cuanto subsumidos en el capital, se convierten en elementos de esas formaciones sociales, que empero no les pertenecen. Esas formaciones sociales se les contraponen, pues, como *formas* del capital mismo, como combinaciones que —a diferencia de su capacidad laboral dispersa pertenecen al capital, surgen de él y a él se incorporan. Y esto reviste formas tanto más reales, cuanto más, por una parte, su propia capacidad laboral es modificada de tal suerte por estas formas que la misma en su autonomía —esto es *al margen* de este contexto capitalista— se vuelve impotente, su capacidad productiva independiente se quiebra; y por otra parte merced al desarrollo de la maquinaria las condiciones laborales también aparecen como dominando al trabajo desde el punto de vista tecnológico, y al mismo tiempo lo sustituyen, lo oprimen, lo vuelven superfluo en sus formas autónomas. En este proceso, en el cual las características *sociales* de su trabajo se contraponen a los obreros de manera, por decirlo así, *capitalizada* —tal como por ejemplo en el maquinismo los productos visibles del trabajo aparecen como dominadores del mismo—, ocurre otro tanto desde luego con las fuerzas naturales y la ciencia —el producto del desarrollo histórico general en su quintaesencia abstracta—, que se enfrentan como *poderes* del capital a los obreros. De hecho se separan de la habilidad y el saber del obrero individual, y aunque si se atiende a su génesis son a su vez producto del trabajo, aparecen en general, allí donde ingresan al proceso laboral, como *incorporadas* al capital.[9]

Marx añadió:

La fuerza natural social del trabajo no se desarrolla en el *proceso de valorización* en cuanto tal, sino en el *proceso real de trabajo.* En consecuencia se presenta como propiedad inherente al capital en cuanto cosa, como su valor de uso. El trabajo productivo —como productor de valor—

[9] Marx, *El Capital,* libro I, capítulo VI, cit., pp. 96-97.

se enfrenta siempre al capital como trabajo de los obreros *dispersos*, sean cuales fueran las combinaciones sociales en las que puedan entrar esos obreros durante el proceso de producción. Mientras que de este modo el capital representa ante los obreros la fuerza productiva social del trabajo, el trabajo productivo representa siempre ante el capital el trabajo de los obreros *dispersos*.[10]

Ésta es la razón por la que Marx siempre describe la sociedad socialista como una sociedad de *productores asociados*; por una vez este aislamiento en el proceso de producción y trabajo es abolido completamente de una vez por todas, y si los productores en adelante se organizan, planean,[11] discuten y realizan su proceso de trabajo en común, en asociación *voluntaria*, entonces naturalmente el misterio de la fuerza *social* de producción desaparece, y ésta ya no parecerá adherirse a las cosas, como una fuerza colectiva "externa" a los productores, sino que aparecerá como el resultado de la capacidad común, comunitariamente planeada y comunitariamente organizada de todos los trabajadores.

La socialización objetiva del trabajo es un proceso que el desarrollo de la tecnología, la ciencia y las fuerzas productivas ha hecho irreversible. Pero la forma concreta de su combinación con la estructura social difiere fundamentalmente en un orden económico capitalista y en un orden no capitalista. Dentro de los límites del modo de producción capitalista, la socialización del trabajo sólo prevalece indirectamente. La ley del valor sigue siendo la que determina la distribución de los recursos económicos entre las ramas de la economía, correspondiendo a las fluctuaciones de la tasa media de ganancia y sus desviaciones (el capital fluye primordialmente hacia los sectores en que pueden realizarse ganancias extraordinarias). Si, por el contrario, el modo de producción capitalista —esto es, la producción generalizada de mercancías— ha sido abolido, entonces los productores asociados pueden aprehender *a priori* la socialización objetiva de su trabajo. Los recursos económicos serán distribuidos entre las diversas ramas de la economía en una forma planeada de acuerdo con las prioridades *socialmente* determinadas. Es entonces cuando el carácter del trabajo se vuelve inmediatamente social, y la categoría de "tiempo de trabajo socialmente necesario" (la cantidad de trabajo socialmente necesario) deja de tener cualquier otro significado que no sea el de la valorización del capital.[12]

[10] Ibid., pp. 98-99.

[11] Marx: "Finalmente, imaginémonos, para variar, una asociación de hombres libres que trabajen con medios colectivos de producción y que desplieguen sus numerosas fuerzas individuales de trabajo, con plena conciencia de lo que hacen, como *una* gran fuerza de trabajo social ... el tiempo de trabajo representaría ... una doble función. Su distribución con arreglo a un plan social servirá para regular la proporción adecuada entre las diversas funciones del trabajo y las distintas necesidades". *El Capital*, cit. t. I, p. 43.

[12] Naturalmente, esto no significa que el cálculo económico y la comparación de

En este punto surge por lo general un segundo malentendido del concepto marxista de las relaciones de producción: el intento de dividir éstas en relaciones "técnicas" y "sociales".[13] Hay, por supuesto, precondiciones técnicas para relaciones particulares de producción. Es tan imposible lograr la real subsunción del trabajo en el capital, sin la existencia de maquinaria moderna, como lo es socializar efectivamente las pequeñas empresas basadas en métodos artesanales de trabajo sin una transformación de su tecnología.[14] Pero concluir de lo anterior que en tanto las "relaciones técnicas de producción" no permitan una "socialización completa" del trabajo o una "apropiación completa de los productos" por la sociedad, debe haber una continuación de la producción de mercancías,[15] es reducir la concepción de Marx, que define las relaciones de producción como relaciones entre hombres, a relaciones entre hombres y cosas —en otras palabras, introducir un nuevo fetichismo de la tecnología.

El carácter del trabajo no está determinado *directamente* por la tecnología ni por el grado de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas. Ciertamente no está determinado de ninguna manera dentro de cada unidad de producción aislada.[16] Ni siquiera está determinado en la sociedad en su conjunto. Dos estructuras sociales fundamentalmente diferentes pueden corresponder a un nivel particular de tecnología. Éste siempre será el caso en épocas de revolución social.[17] En tales épocas, el desarrollo de nueva tecnología, cuya tendencia es sobrepasar las relaciones de producción existentes, será cada vez más incompleto, contradictorio y destructivo dentro del orden social tradicional, mientras que al mismo tiempo la introducción

los costos de trabajo —con la finalidad de ahorrar trabajo— desaparecen igualmente. Por el contrario: se hacen aún más importantes que antes. Pues ahora pueden determinarse más exactamente, en el nivel social general, tomando en cuenta todos los costos que no se calculan en la producción de mercancías, sino que son "socializados" a espaldas de la sociedad. Más aún, podrán medirse mediante una contabilidad precisa de todas las cantidades de trabajo que se emplea en realidad (sin que importe si ahora se expresan en horas de trabajo o en dinero). Puesto que la sociedad misma distribuirá a partir de ese momento sus recursos económicos en las diferentes ramas de su producción, no podrá abdicar de su responsabilidad por el carácter directamente social de cualquier parte del trabajo colectivamente organizado.

[13] Véase, entre otros, Poulantzas, *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, cit., pp. 68-72.

[14] Esa socialización puede, sin embargo, acelerar el desarrollo de las fuerzas productivas si permite que se ahorre trabajo mediante la simple cooperación sobre una base amplia, como parece ocurrir en las comunas chinas.

[15] Esta tesis está ampliamente desarrollada en Charles Bettelheim, *La transaction vers l'économie socialiste*. París, 1968.

[16] Véase lo que sostiene Bettelheim en su libro recién citado.

[17] "En una fase determinada de su desarrollo, las fuerzas productivas de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes, o, lo cual no es más que su expresión jurídica, con las relaciones de propiedad en cuyo interior se habían movido hasta entonces. De formas evolutivas de las fuerzas productivas que eran, estas relaciones se convierten en trabas de estas fuerzas. Entonces se abre una época de revolución social." Marx, Prólogo a la *Contribución a la crítica...*, cit., p. 12.

de nuevas y revolucionarias relaciones de producción —que, como todas las estructuras de ese tipo, no pueden ser introducidas "paso a paso"— tenderá a rebasar el estado de tecnología existente (creando así, precisamente, el espacio necesario para un desarrollo dinámico de nuevas fuerzas productivas). El origen de los problemas paralelos pero diferentes del capitalismo tardío y las sociedades transicionales contemporáneas entre el capitalismo y el socialismo pueden rastrearse hasta esta particular dialéctica de las fuerzas productivas y las relaciones de producción.[18]

En un periodo de creciente *contradicción* entre las fuerzas productivas y relaciones sociales de producción no debe esperarse por lo tanto, que todas las innovaciones hechas posibles por la ciencia y la tecnología queden completadas antes de que las relaciones sociales de producción puedan ser transformadas. Esta contradicción, después de todo, se expresa precisamente en el hecho de que una revolución técnica y científica sólo puede encontrar una realización *parcial* dentro del marco de las relaciones sociales de producción existentes. La automatización general en la gran industria es imposible en el capitalismo tardío. Esperar dicha automatización generalizada antes de derrocar las relaciones de producción capitalistas es, pues, tan incorrecto como esperar la abolición de las relaciones de producción capitalistas a través del mero avance de la automatización.[19]

La crisis de las relaciones de producción capitalistas debe verse como una crisis social general —es decir, la decadencia histórica de todo un sistema social y un modo de producción, operante a lo largo de toda la época del capitalismo tardío. Esto, ni es idéntico a las crisis clásicas de sobreproducción, ni tampoco las excluye. Los puntos más altos de esta crisis social son las situaciones prerrevolucionarias y revolucionarias de la lucha de clases, cuando culmina en una crisis política abierta del poder estatal burgués, en la que el proletariado plantea objetivamente la amenaza de derrocar al capitalismo e inaugurar la transición hacia el socialismo. Tales puntos altos son preparados poderosamente por todos los episodios de la crisis de las relaciones de producción capitalistas que impulsan a los trabajadores a establecer órganos provisionales de poder dual a nivel de fábrica, de industria, local, regional y nacional. Que esto ocurra bajo condiciones en las que no hay recesión económica, como en Francia en mayo de 1968 e Italia

[18] Para hacer completa justicia a esta dialéctica habría que añadir: 1] que la madurez de las fuerzas de producción existentes para las nuevas relaciones socializadas de producción se obtiene en el nivel de la economía imperialista *mundial*; 2] que la crisis social que provoca esta madurez, determinada por la ley del desarrollo desigual y combinado, no se desarrolla simultáneamente sino de un modo discontinuo en el tiempo y en el espacio, y crea la posibilidad y la necesidad de revoluciones socialistas que inicialmente triunfan sólo dentro de límites nacionales; 3] que entonces nace otra contradicción entre el desarrollo internacional de las fuerzas de producción y los intentos nacionales de revolucionar las relaciones de producción.

[19] Esta clase de esperanza es la que subyace en las concepciones de Roger Garaudy, *The Hurning Point of Socialism*, Londres, 1970, y en parte también en el Informe Richta. *Politische Oekonomie des 20. Jahrhunderte*, Frankfurt, 1970.

en 1969, o en las que existe recesión, como en España en 1974-75, depende de factores coyunturales que son extrínsecos a la naturaleza de la época. La consecuencia esencial e intrínseca del fin de la onda larga de expansión de la posguerra, y la intensificada lucha por la tasa de plusvalía desatada a partir de la segunda mitad de la década de los sesenta, es una tendencia mundial a los conflictos de clase cualitativamente agudizados, que llevará hasta un grado explosivo la crisis endémica de las relaciones de producción capitalistas.

La crisis de las relaciones de producción capitalistas, aparece, pues, como la crisis de un sistema de relaciones entre los hombres, dentro y entre unidades de producción (empresas), que corresponde cada vez menos a las bases técnicas del trabajo en su forma actual o potencial. Podemos definir esta crisis como una crisis no sólo de las condiciones capitalistas de apropiación, valorización y acumulación, sino también de la producción de mercancías, la división capitalista del trabajo, la estructura capitalista de la empresa, el Estado burgués nacional, y la subsunción del trabajo bajo el capital como un todo. Todas estas crisis múltiples son sólo diferentes facetas de una *única* realidad, de una totalidad socioeconómica: el modo de producción capitalista.[20]

La crisis de las relaciones de producción capitalista se presenta como una crisis de las condiciones capitalistas de apropiación, valorización y acumulación. Ya hemos subrayado en nuestro examen de la inflación permanente que el sistema es actualmente incapaz de utilizar una parte sustancial de su capacidad productiva en condiciones "normales" de valores-oro estables —en otras palabras, sin la inflación permanente del crédito y el dinero. Las dificultades fundamentales de realización nunca han sido tan obvias, para un análisis teórico que penetre bajo la superficie del fenómeno económico, como en la fase de la "onda larga de tonalidad expansiva" que siguió a la segunda guerra mundial.

La presión competitiva permanente para reducir los precios de costo, aumentar la productividad del trabajo, socializar el trabajo, mejorar la ma-

[20] Marx: "Son dos las características que distinguen desde el primer momento al régimen capitalista de producción. *Primera*: Este régimen crea sus productos con el carácter de mercancías. Pero el hecho de producir mercancías no lo distingue de otros sistemas de producción; lo que lo distingue es la circunstancia de que en él el ser mercancías constituye un carácter predominante y determinante de sus productos ... La *segunda* característica específica del régimen capitalista de producción es la producción de plusvalía como finalidad directa y móvil determinante de la producción. El capital produce esencialmente capital, y para poder hacerlo no tiene más camino que producir plusvalía. Al examinar la plusvalía relativa y más tarde, al estudiar la transformación de la plusvalía en ganancia, hemos visto que es éste uno de los fundamentos sobre que descansa el régimen de producción característico de la época capitalista, esta forma específica de desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo, consideradas como fuerzas del capital sustantivadas frente al obrero y, por tanto, en contraposición directa con el propio desarrollo de éste". *El Capital*, cit., t. III, pp. 812, 813 (subrayado en el original).

quinaria y elevar la composición orgánica del capital, se expresa, inevitablemente, en un *crecimiento desproporcionado del cúmulo de valores de uso*. Los "muchos capitales" son impulsados de esta suerte a una expansión artificial permanente del mercado, y a una ampliación de las necesidades de las masas.[21] Si bien cada capitalista individual desearía restringir el consumo de sus "propios" trabajadores, la clase capitalista en su conjunto debe ampliar el mercado de los bienes de consumo y, al mismo tiempo, asegurar la valorización del capital. Puede superar *parcialmente* esta contradicción de varias formas. En primer lugar, puede hacer que la producción de bienes de consumo sea cada vez más "indirecta", de modo que una porción creciente del producto total consista en medios de producción más que en bienes de consumo.[22] En segundo lugar, puede vender una parte sustancial de los bienes de consumo producidos a otras clases sociales que no sean el proletariado (campesinos y artesanos en el mercado interno y extranjero), o desplazar el poder de compra en detrimento de los productores simples de mercancías u otros capitalistas (incluidos capitalistas "extranjeros", mediante una redivisión del mercado mundial). En tercer lugar, puede vender una porción creciente de bienes de consumo a crédito más bien que a cambio de ingresos (aumento del endeudamiento privado). Por último, puede asegurar que el crecimiento del consumo masivo (incluido el de sus "propios" trabajadores) sea proporcionalmente menor que el del valor total de las mercancías, de suerte que la producción de plusvalía relativa aumente.

Ninguno de estos remedios, sin embargo, puede suprimir el hecho de que la dificultad de realizar la plusvalía y elevar la tasa de plusvalía simultáneamente está anclada en el modo de producción capitalista mismo, ya que el proceso de reproducción del capital representa una unidad del proceso del trabajo y de la valorización del capital por una parte, y el proceso de circulación y realización por la otra, de tal forma que el capital sólo puede asegurar el primero por medios que a la larga aumentan la incertidumbre del segundo, y viceversa.

El comercio y el crédito (incluida la forma específicamente capitalista tardía de la inflación permanente del dinero crediticio) son los dos medios fundamentales de evitar temporalmente las dificultades de la realización de

[21] "Si se empleara maquinaria valiosa para suministrar una exigua masa de productos, aquélla no se desempeñaría en calidad de fuerza productiva, sino que encarecería el producto enormemente más que si se le elaborara sin maquinaria. Ésta crea plusvalía no por cuanto tiene valor —ya que el mismo se reintegra de manera simple— sino únicamente por cuanto aumenta el plus-tiempo relativo, o reduce el tiempo de trabajo necesario. En la misma medida, pues, en que aumenta su volumen, tiene que crecer la masa de productos y decrecer relativamente el trabajo vivo empleado. *Cuanto menor sea, en proporción a su eficacia, el valor del capital fixe, tanto más corresponderá éste a su finalidad.*" *Elementos fundamentales...*, cit., t. II, pp. 268-69 (subrayado en el original).

[22] Según las cifras oficiales, la producción de bienes de consumo, como parte del producto industrial total de Estados Unidos, descendió del 39% en 1939 al 28% en 1969. *Federal Reserve Bulletin*, julio de 1971.

plusvalía. La creciente autonomía del capital comercial y bancario y el desarrollo de una esfera independiente de circulación de mercancías y dinero son el precio que paga el capital industrial para lograr un relajamiento provisional y parcial de las dificultades permanentes de la realización. La resultante aceleración de la rotación del capital circulante posibilita el aumento de la masa de plusvalía anualmente producida, de modo que esta autonomía no disminuye *necesariamente* la ganancia apropiada por el capital industrial. Pero a la par de la presión general para elevar la composición orgánica del capital, se desarrolla así una presión adicional para disminuir la participación del capital circulante en el capital productivo total, y para convertir todo el capital en capital fijo, lo cual incrementa aún más la composición orgánica del capital y a la larga debe deprimir la tasa de ganancia.

El auge de las esferas de circulación y servicios en el modo de producción capitalista desempeña además otra función. Es un instrumento indispensable para la expansión estable de la economía monetaria y mercantil, y la ampliación constante de las relaciones dinero-mercancía a dominios hasta ahora inmunes a ellos:

> Cuanto más se desarrolla la producción en general como producción de mercancías, tanto más cada uno quiere y debe convertirse en *vendedor de mercancías*, hacer dinero sea con su producto, sea con sus *servicios* —cuando su producto, debido a su naturaleza, sólo existe bajo la forma de servicio—, y ese *hacer dinero* aparece como el objetivo último de todo género de actividad. (Véase Aristóteles.) En la producción capitalista por un lado la producción de los productos como mercancías, y por otro lado la forma del trabajo como trabajo asalariado, se absolutizan. Una serie de funciones y actividades envueltas otrora por una aureola y consideradas como fines en sí mismas, que se ejercían de manera honoraria o se pagaban oblicuamente (como todos los profesionales [*professionals*], médicos, abogados [*barristers*], etcétera, en Inglaterra, que no podían o no pueden querellar, para obtener el pago de sus honorarios), por una parte se transforman directamente en *trabajos asalariados*, por diferente que pueda ser su contenido y su pago; por la otra caen —su evaluación, el *precio* de estas diversas actividades, desde la prostituta hasta el rey— *bajo las leyes que regulan el precio del trabajo asalariado*.[23]

Las artesanías independientes, la industria rural, la pequeña empresa agrícola (agricultura de subsistencia), el pequeño comercio, la investigación, los servicios privados y la producción de "bienes culturales" sucumben, uno tras otro, al "hacer dinero como negocio organizado". Este proceso alcanza su apogeo en la época del capitalismo tardío, como hemos visto, con la

[23] Marx, *El Capital*, libro I, capítulo VI, cit., pp. 80-81.

comercialización científica y las "vocaciones libres" individuales. Por una parte, sólo la inflación permanente permite la realización y la apropiación de la plusvalía contenida en la producción total de mercancías, mientras que por la otra, desarrolla una sobrecapitalización creciente, o una masa creciente del capital no valorizable que sólo puede lograr la valorización temporal mediante la intervención directa del Estado burgués tardío en la economía. Más y más ramas de la industria dependen exclusivamente de contratos estatales para su supervivencia.

En nuestro examen de la economía armamentista permanente, hemos subrayado la importancia de los contratos militares para la economía norteamericana, después de la segunda guerra mundial (no hay necesidad de recalcar el papel desempeñado *internacionalmente* por la economía armamentista en la superación eventual de la gran depresión de los años treinta). Más y más proyectos de investigación son financiados directamente por la sociedad. Los portavoces de las federaciones patronales británicas han exigido incluso la completa socialización de virtualmente todos los costos de investigación.[24] Más y más inversiones se hacen posibles sólo gracias a las subvenciones estatales directas o indirectas, no porque la clase burguesa sufra una escasez de capital en un sentido absoluto, sino porque las condiciones de valorización del capital se han deteriorado a tal grado que el riesgo empresarial no se correrá sin una garantía de rentabilidad por parte del Estado burgués. El rápido desarrollo de las fuerzas productivas en la época del capitalismo tardío en el transcurso de la tercera revolución tecnológica ha empezado históricamente a destrozar incluso el cimiento fundamental del modo de producción capitalista, es decir, la producción generalizada de mercancías. Esto ocurre simultáneamente desde dos lados.[25] Por una parte, el proceso de la tecnología en los países industrializados produce crecientes fenómenos de saturación, que llevan a la economía de mercado al absurdo. El ejemplo más notable a este respecto es el de la agricultura. En Estados Unidos y Canadá, ha existido durante décadas un sistema artificial para ahogar la producción, el cual desde el establecimiento de la Comunidad Económica Europea se ha extendido cada vez más a Europa occidental y, ahora también se empieza a desarrollar en Japón. Dado que los productos del trabajo agrícola, ahora masivamente abaratados, no puedan desprenderse de esta forma de mercancía dentro del marco del modo de producción capitalista, el exceso creciente de estos productos no puede ser simplemente distribuido entre el gran número de necesitados que aún existen en los países "ricos" —ni tampoco, sobre todo, entre las poblaciones

[24] *The Times*, 26 de julio de 1968.

[25] Otro ejemplo de la crisis de la economía de derecho: la Asociación Profesional de la Industria de Nitrógeno de Alemania Federal está considerando "si no podría ahorrarse en gastos de transporte si se proveyese al consumidor sólo desde la fábrica más cercana, sin que importe qué propietario posee esa fábrica". *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, julio de 1971.

hambrientas de los países subdesarrollados. En lugar de ello se ha tenido que crear un sistema irracional de subsidios, que conlleva la reducción de la producción de alimentos y la destrucción de existencias, restringe artificialmente el consumo posible y aun así no logra asegurar a los productores agrícolas su rendimiento previsto por hora de trabajo invertida. Es una consecuencia lógica de este orden absurdo e inhumano el que la reducción sistemática del producto total y la contracción del área cultivada en los países agrícolas más ricos del mundo en 1968-70, hayan conducido finalmente a la amenaza de la terrible hambruna de Asia y África en 1973-74.

Por otra parte, la oposición objetiva entre la racionalidad parcial y la irracionalidad general, que está enraizada en la contradicción entre la creciente socialización del trabajo y la apropiación privada, y es característica del modo de producción capitalista,[26] adquiere tal potencial explosivo que la irracionalidad general del capitalismo tardío amenaza, a mediano plazo, no sólo a la forma existente de sociedad, sino a toda la civilización humana. El hecho de que no sólo sería irracional y carente de sentido, sino peligrosamente suicida, el permitir la "libre compra-venta" de bombas atómicas o gases venenosos, puede entenderlo hasta un niño. Un creciente volumen de investigaciones ha demostrado que la "libre producción" y la "libre venta" de alimentos envenenados, productos farmacéuticos y drogas perjudiciales a la salud, vehículos inseguros y sustancias químicas destructivas del medio ambiente —todo ello confiado a la iniciativa privada movida por la búsqueda de ganancias— pueden a la larga, amenazar la vida humana.[27] Los expertos que han denunciado estos procesos, se han negado, generalmente, a extraer de sus análisis las conclusiones sociales necesarias.[28] La raíz de estos males se encuentra en la supervivencia de la producción de mercancías, en otras palabras, en la reconstrucción del total de la fuerza de trabajo social fragmentada en trabajos privados mediante la desviación de las leyes

[26] Véase el capítulo XVI del presente trabajo.

[27] Además del libro de Commoner antes citado, véanse, entre otros, Max Nicholson, *The Environmental Revolution*, Londres, 1969; John Esposito, *Vanishing Air*, Washington, 1965, y H. Nicol, *The Limits of Man*, Londres, 1967. La literatura sobre este tema está creciendo en una proporción geométrica —como el problema mismo. Hasta ahora el mejor trabajo marxista sobre el problema general de la amenaza del capitalismo al medio ambiente y las posibles medidas para conjurarla ha sido escrito por Harry Rothman, *Murderous Providence —A Study of Pollution in Industrial Societies*, Londres, 1972.

[28] Por ejemplo las obras de E. J. Mishan (*The Costs of Economic Growth*, Londres, 1969) y del reciente ganador del Premio Nobel, Dennis Gabor, que se ocupa de muchos de los problemas brevemente resumidos aquí, pero sólo en campos parciales, sea porque no se plantea la pregunta "¿por qué?" o porque responde a ella con trivialidades como la "agresividad humana" o la "ignorancia". Estos escritores se niegan a denunciar los nexos entre la producción de mercancías, la racionalidad parcial positivista y la irracionalidad social general. Por lo tanto, ellos mismos siguen siendo prisioneros del complejo de racionalidad parcial especializada e irracionalidad general. Una buena crítica de ambos libros apareció en la revista *Contemporary Issues*, vol. 14, n. 55, abril de 1971: Andrew Maxwell, "On the Notion of 'Wealth' ".

del mercado, con su cosificación de todas las relaciones humanas y su conversión de todas las actividades económicas, de medios para el fin de satisfacer las necesidades humanas racionales y para la ampliación de las posibilidades de la vida humana, en fines por sí mismos.[29] Sólo la socialización directa de la producción y su subordinación consciente a las necesidades de las masas democráticamente determinadas, pueden conducir a un nuevo desarrollo de la tecnología y la ciencia que promueva el autodesarrollo, y no la autodestrucción de los individuos y de la humanidad.[30]

En términos puramente económicos, la irracionalidad general objetiva del modo de producción capitalista puede reducirse a la oposición entre el cálculo de costos de producción "pagados privadamente" al nivel de la fábrica (o compañía) y los costos de producción generales, sociales, directos o indirectos; en otras palabras, la oposición entre la rentabilidad de las empresas individuales y el balance social de costos y beneficios.[31] La economía

[29] Herbert Gintis, en su inteligente tratamiento del fetichismo de la mercancía (un manuscrito hasta ahora inédito), subraya con razón la naturaleza mistificadora del axioma básico de la economía política burguesa, a saber, que cualquier consumo realizado mediante la demanda monetariamente efectiva es *ipso facto* racional. Si fueran consecuentes, los protagonistas de esta doctrina tendrían que declarar que la distribución de drogas heroicas también es racional, puesto que éstas también tienen compradores. Marx insistió siempre en que el consumo está en buena medida determinado por la producción, y que sus tendencias de desarrollo dependen por ello de las relaciones de producción. Después de Galbraith y Mishan nadie hoy día puede ya creer en el cuento de hadas de la "soberanía del consumidor".

[30] La extensión de la estructura de producción norteamericana actual al mundo entero destruiría todas las fuentes de materias primas antes del final del siglo, y pondría en peligro el cinturón de hidrógeno del planeta, dicen Donella H. Meadows, Denis L. Meadows, Jorgen Randers. William Randers y William W. Bahrens III, en *The Limits of Growth*, Nueva York, 1972. Posiblemente tengan razón, aunque sin duda hacen extrapolaciones exageradas de las actuales tendencias de desarrollo. Está claro que una alteración radical del sistema social y, por tanto, de la distribución de los recursos materiales y las prioridades sociales lograría un mejoramiento cualitativo de las técnicas para impedir la contaminación y proteger el medio ambiente, y un aumento cualitativo de los sustitutos de las materias primas escasas. Sobra decir que la extensión del capitalismo norteamericano al mundo entero sería una pesadilla para la humanidad. De ello no se sigue, naturalmente, que el desarrollo económico deba detenerse, aprisionando entre otros a las masas de los países subdesarrollados en su miseria. La única conclusión lógica es que el crecimiento anárquico y destructivo debe ser sustituido por un crecimiento conscientemente planeado y que tome en cuenta todos los "costos sociales indirectos".

[31] Aunque la técnica del llamado Análisis del Costo-Beneficio (véase entre otros, E. J. Mishan, *Cost-Benefit Analysis*, Londres, 1971) permite la inclusión de los "costos sociales indirectos" en la elección entre diversos proyectos de inversión, la misma está obligada a expresar el daño a la salud e incluso a la vida humana en "valor dinero", lo cual sólo puede hacerse a base de capitalizar... los ingresos resultantes. La inhumanidad implícita de esta manera de tratar el problema y los resultados reaccionarios a que conduce son obvios (véase una buena crítica en Rothman, op. cit., pp. 312-16). El análisis de costo-beneficio revela simplemente los límites de la racionalidad económica parcial, incluso cuando ésta se generaliza para tomar en cuenta los "costos indirectos".

burguesa meramente mistifica esta oposición con la terminología de "réditos" producidos en parte por los "bienes libres".[32] La creciente amenaza al medio ambiente por parte de la tecnología contemporánea se atribuye así a una creciente escasez de dichos "bienes libres", o se la considera como "mercancías negativas" o "réditos negativos".[33] Por medio de esta desviación queda asegurado el futuro de la producción de mercancías y la eterna escasez. No hay necesidad de extenderse aquí respecto a la lógica brutal del fanatismo mercantil. Debido a que las compañías contaminan la atmósfera para maximizar sus ganancias, el simple derecho al aire puro es abolido: el "acceso" a esta "mercancía escasa" debe comprarse con un "impuesto".[34] La verdadera tarea es, por supuesto, precisamente emancipar a la producción de los cálculos de ganancia tanto de la fábrica como de la compañía, de la propiedad privada y la producción de mercancías, y satisfacer las necesidades racionalmente, sin desperdicios gigantescos.[35] Una vez alcanzadas estas condiciones, la planeación consciente y democrática asegurará, naturalmente, que ni la "explosión demográfica" ni el "alud de mercancías" amenacen el aire, el agua, la tierra o el hombre, ya que no son la ciencia y la tecnología contemporáneas "en sí mismas", sino su organización y aplicación capitalista, las que amenazan la supervivencia de la humanidad. La búsqueda de rentas tecnológicas crea condiciones que chocan directamente con la protección de la salud humana. Por ejemplo, obliga a la industria química a sacar al mercado nuevos productos sintéticos cada cuatro o cinco años, antes de haber tenido tiempo para hacer ningún estudio responsable de los riesgos biológicos y ecológicos potencialmente implícitos en ellos. Marx previó este desarrollo hace un siglo, cuando escribió que el capital sólo podría desarrollarse (y las fuerzas productivas) si saqueaba, simultáneamente, tanto las fuentes de riqueza humana como la tierra y el trabajo.

En la época del capitalismo tardío, este saqueo ha alcanzado proporciones inconmensurables. La oposición entre valor de cambio y valor de uso, que en el apogeo del capitalismo afloró sólo excepcional y repentinamente en

[32] Véase por ejemplo Robert Dorfman, *Prices,* New Jersey, 1964, pp. 119-210.

[33] Tibor Scitovsky, *Welfare and Competition,* Londres, 1952, p. 187. Esta argumentación procede originalmente de A. C. Pigou, *The Economics of Welfare,* del que citamos la cuarta edición, Londres, 1960, pp. 134-35, 183-87.

[34] Véase el comentario de Weiss: "La premisa fundamentalmente inaceptable (de los esfuerzos para medir la vida y la salud humanas en dinero) es una reinterpretación de las necesidades físicas primarias de descanso, aire puro, agua incontaminada y salud corporal, como necesidades de ingreso monetario. Sucede que precisamente estas necesidades no deberían ser articuladas y satisfechas mediante el mecanismo del mercado". Dieter Weiss, "Infrastrukturplanung", en *Ziele, Kriterien und Bewertung von Alternativen,* Berlín, 1971, p. 46.

[35] Véase por ejemplo la inquietante producción de basura que caracteriza al capitalismo: 1.5 kg per cápita por día en Estados Unidos en 1920; 2.5 kg en 1970 (en Bélgica todavía era de sólo 250 g per cápita por día en 1960), es decir, más de 180 millones de kg de basura al año.

tiempos de crisis económicas, es permanentemente visible en el capitalismo tardío. Esta oposición ha encontrado su expresión más dramática en la producción masiva de medios de destrucción (no sólo de armas militares, sino también de todos los otros instrumentos para la destrucción del hombre en el terreno físico, psicológico y moral): se puede apreciar, también en aquellos sectores de la economía que ya no están determinados por los cálculos de rentabilidad de las compañías, sino por prioridades "públicas".[36] Las fuerzas productivas, los intereses de la humanidad, la evolución "inmanente" de la ciencia, tienden cada vez más en esta dirección. Dentro del marco del modo de producción capitalista, sin embargo, dichos proyectos deben ser siempre marginales. La determinación de prioridades públicas por pequeñas camarillas de la clase dirigente amenaza tan sólo con crear un desperdicio adicional de recursos materiales y de daño a la existencia humana (explotación militar de los viajes espaciales, experimentos biológicos por los aparatos estatales e intereses privados).[37] Asimismo, el proyecto de un "fichero" individual para cada ciudadano, que codifique sumariamente todos los "incidentes" de su vida pública y privada, con la obvia utilización de estos datos para la vigilancia política, es otro ejemplo de la aplicación inhumana de la tecnología contemporánea para la conservación del sistema social.[38] La combinación de la apropiación privada y la intervención económica estatal tiene un efecto económico adicional, que debe investigarse más detenidamente. La propiedad privada capitalista, la competencia entre los "muchos capitales", conduce al cálculo preciso dentro de las empresas y a la racionalidad parcial en la reducción de los costos de producción. El principio dominante en este sentido es el de la estricta economía de los recursos.[39] Sin embargo el sector estatal, por lo contrario, en el que no hay un mecanismo social objetivo para la reducción constante de los costos, está gobernado por el principio de una *economía de asignaciones,* que conlleva un desperdicio permanente de recursos al grado de que las personas activas en él tienen un interés material en incrementar estas asignaciones,[40] puesto

[36] Un ejemplo fue el programa norteamericano de exploración de la luna. Al mismo tiempo, sin embargo, la mezcla de "prioridades sociales" arbitrariamente elegidas (determinadas en última instancia por la carrera armamentista y la "competencia política" con la URSS) y las relaciones de producción del capitalismo privado fue de un orden tal que la empresa se convirtió en la fuente gigantesca de ganancias extraordinarias monopólicas y de recursos desperdiciados. Véase el estudio de los reporteros del *Sunday Times*, Hugo Young, Bryan Silcock y Peter Dunn.

[37] Sobre los peligros relacionados con la "bomba de tiempo biológica", véanse entre otros G. Rattray Taylor, *The Biological Time Bomb*, Londres, 1969, y David Fishlock, *Man Modified*, Londres, 1971.

[38] Véase Geral Messadié, *La fin de la vie privée*. París, 1974.

[39] Esto naturalmente ocurre en mucho menor grado en el capitalismo monopolista que en el capitalismo de la era de la libre competencia.

[40] En una economía de asignaciones, reducir los gastos conduce a reducir las asignaciones. Aquellos a quienes esto concierne, cuyo interés consiste en que los subsidios aumenten y no en una maximización de las ganancias capitalistas, se encuentran así constante y automáticamente impelidos a aumentar sus gastos. Este principio

que permanecen dominadas por el apremio privado de autoenriquecimiento que es el impulso generalizado en una economía de producción de mercancías.[41]

Esta contradicción se intensifica aún más por el hecho de que las crecientes asignaciones del sector estatal pueden constituir una fuente de acrecentadas ganancias privadas para las compañías y los capitalistas o aumentar su capacidad para competir contra otros capitales.[42] La interconexión de los sectores nacionalizados de la economía y la apropiación privada de plusvalía acrecienta así la irracionalidad del sistema general, generando entre otras cosas, un mayor desperdicio de los recursos económicos. Esta irracionalidad no puede superarse ni siquiera mediante la simulación de rentabilidad en el sector público.[43]

La declinación del modo de producción capitalista que subyace en esta interconexión de la economía privada y la intervención estatal, se advierte con mayor claridad aún en una perspectiva histórica. En determinado momento, el capital —espoleado por la compulsión de competir y acumular, para lograr la valorización en una escala más ampliada— se adelantó considerablemente al progreso técnico, lo inició, lo orientó hacia canales productivos y lo mantuvo firmemente bajo su poder. La centralización del capital (digamos en los bancos) era muy superior a la del proceso de trabajo real. Allí se encuentran las bases de la "autonomía económica" del capital en el siglo XIX. Hoy día, el desarrollo de la tecnología ha dejado atrás la centralización de los "muchos capitales" de una vez y para siempre. La socialización objetiva del trabajo, los métodos de producción más modernos, rebasaron repetidamente las formas más avanzadas de concentración y centralización del capital. La propiedad privada capitalista, la apropiación privada de plusvalía y la acumulación privada se convierten cada vez más en un obstáculo para el ulterior desarrollo de las fuerzas productivas. *La centralización estatal (y supranacional) de una parte del plusproducto se ha convertido de nueva cuenta y cada vez más* —como en numerosas sociedades precapitalistas— *en una precondición material para el ulterior desarrollo de las fuerzas productivas.* Pero aunque la creciente centralización estatal de la plusvalía social en el capitalismo tardío está más adaptada que la compe-

gobierna toda la administración pública en una sociedad de producción de mercancías.

[41] En la medida en que la burocracia estatal y económica en las sociedades transicionales del Este, se ha sustraído de cualquier control político por parte de las masas de productores, cuyos intereses básicos consisten en economizar su tiempo de trabajo, y exhibe una tendencia al enriquecimiento personal en una economía de dinero, el mismo principio se aplica también a este estrato social.

[42] Por ejemplo, la combinación de servicios de salud estatales y gratuitos y una industria farmacéutica privada se convierte en un vasto mecanismo para la expansión constante de las ganancias de esta rama de la industria, al aumentar significativamente su capacidad para competir con otros sectores de la industria química.

[43] Los intentos de llevar a cabo este tipo de simulación fueron introducidos en gran escala en el Pentágono por el tecnócrata de Ford, MacNamara.

tencia capitalista privada a la socialización objetiva del trabajo, también está cada vez más rezagada respecto a la tecnología más avanzada. Este rezago encuentra su más clara expresión en el fenómeno de las *corporaciones transnacionales* y en todas las tendencias inherentes a ellas.

El fortalecimiento del Estado en el capitalismo tardío es pues una expresión del intento del capital por superar sus contradicciones internas cada vez más explosivas, y al mismo tiempo una expresión del fracaso obligado de este intento. Hoy día, sólo una asociación mundial de productores es congruente con el estado contemporáneo de las fuerzas productivas y la socialización objetiva del trabajo. Cualquier "solución intermedia" que elimine la competencia (o sea, la anarquía) a un nivel, sólo la reproduce como una fuerza aún más destructiva a un nivel más elevado. Esto es tan cierto para el Estado burgués tardío como lo es para los monopolios transnacionales capitalistas tardíos.

El ulterior crecimiento de las fuerzas productivas no sólo choca cada vez más frontalmente con la forma mercantil de *producción,* su apropiación y su determinación privadas por la rentabilidad individual de las grandes compañías, sino que choca igualmente con la forma mercantil de la *fuerza de trabajo.* La congelación de la división del trabajo y la calificación del mismo, que corresponde a esta forma mercantil, es llevada hasta el absurdo por la aceleración de la innovación tecnológica —de igual manera en que la forma mercantil de la mantequilla o las manzanas es llevada hasta el absurdo por su "sobreproducción" permanente en Europa occidental. La necesidad del "readiestramiento" periódico, debida al cambio cada vez más rápido de las capacidades de trabajo básicas, se extiende ahora al dominio del trabajo intelectual; incluso crea, dentro del marco de las reformas capitalistas de la universidad, tendencias marginales al estudio de tiempo parcial permanente, realizando así una de las profecías de Marx. Pero dentro de los límites del modo de producción capitalista, esta tendencia potencial no puede prevalecer naturalmente. Es acompañada y asfixiada por una contratendencia neutralizadora y represiva a hacer a la universidad y al sistema educativo en general directamente "rentables". La compulsión objetiva hacia la prolongación del aprendizaje a lo largo de la mayor parte de la vida, sin embargo, socava necesariamente el carácter "privado" de las calificaciones de trabajo. Este último tuvo sentido mientras las calificaciones individuales fueron principalmente una función del esfuerzo individual y eran sufragadas por familias individuales (o por el individuo mismo). Hoy día, sin embargo, los costos de producción de la calificación individual han sido en su mayor parte socializados. La abrumadora mayoría de los inventores, investigadores, científicos y doctores nunca podrían desarrollar sus funciones si cientos de miles, o más bien de millones de trabajadores, no hubieran producido los laboratorios, edificios, máquinas, aparatos, instrumentos y materiales con los que aquéllos operan; si el producto social, producido por la masa total de productores, no les hubiera asegurado el necesario tiempo de trabajo exento de la presión de reproducir su existencia inmediata,

sin el cual no podrían desempeñar su trabajo científico; si las generaciones pasadas y presentes de otros inventores, investigadores, científicos y doctores no hubieran realizado el necesario trabajo antecedente y concomitante, sin el cual la actividad científica individual sería, en la mayoría de los casos, imposible. Cada hombre y mujer contemporáneo sólo puede realizar así sus talentos privados como parte de la capacidad social del trabajo. Es precisamente en esta esfera de producción intelectual en donde la socialización retrasada del proceso de trabajo se manifiesta hoy más claramente, eliminando cualquier justificación para la existencia de una división social-jerárquica del trabajo entre "productores" y "administradores", entre creadores "materiales" infrarremunerados y creadores "intelectuales" sobrerremunerados.[44]

Pero el reto objetivo que se gesta en el seno de la sociedad burguesa tardía en contra de la división del trabajo capitalista y su forma fenoménica específica, el carácter mercantil de la fuerza de trabajo, también asume otra forma inesperada. Aquí, una vez más, los análisis de Marx han quedado sin embargo confirmados.[45] La fuerza productiva del individuo se emancipa más y más del esfuerzo físico y nervioso (enajenación de la energía) y viene a ser cada vez más una función del equipo técnico o científico, de la calificación técnica o científica. La consecuencia es que las fronteras entre el tiempo de trabajo y el tiempo libre empiezan a hacerse fluidas. El resultado objetivo del trabajo en las empresas y ramas de la industria técnicamente más desarrolladas viene a ser una función de la atención y el interés acordados por el empleado a su actividad. La atención y el interés guardan una relación inversa con la extensión de su tiempo de trabajo y el grado de enajenación de su trabajo, y son una función directa de la posibilidad de autoconfirmación y autodeterminación por el colectivo inmediato de trabajo.[46] De hecho, la situación se está aproximando a *un punto en que la productividad del trabajo depende cada vez más del crecimiento del tiempo libre,* tanto en el sentido de tiempo libre como de tiempo de aprendizaje, y en el sentido de tiempo libre para el desarrollo de los talentos, deseos y aspiraciones individuales que son los únicos que pueden estimular el interés y

[44] Los sociólogos burgueses aún se aferran al mito de la "ignorancia" de los trabajadores o de su "sentimiento de ignorancia", para justificar o eternizar la jerarquía social, cuyo carácter de clase a menudo niegan. Véase por ejemplo, Irving Louis Horowitz, "La conduite de la classe ouvrière aux États-Unis", en *Sociologie du Travail*, n. 3, 1971.

[45] Véase el conocido pasaje de los *Elementos fundamentales...*, que ya hemos citado: "El ahorro de tiempo de trabajo corre parejas con el aumento del tiempo libre, o sea tiempo para el desarrollo pleno del individuo, desenvolvimiento que a su vez reactúa como máxima fuerza productiva sobre la fuerza productiva del trabajo". *Elementos fundamentales...*, op. cit., t. II, p. 236.

[46] Los intentos por establecer la semana de cuatro días en Estados Unidos y la "jornada medida" en Estados Unidos y Suiza, han aumentado la productividad del trabajo. Tales proyectos, sin embargo, están siempre determinados por la presión para aumentar la rentabilidad (de otro modo, no se establecerían) o por las condiciones monopólicas particulares: Véase por ejemplo Lou Gomolak: "Quattro giorni di lavoro e tre di festa", en *Espansione*, abril de 1971.

el trabajo potencialmente *creativo*. La reducción del trabajo mecánicamente repetitivo por medio de la automatización, a su vez condena a la desaparición a la medición estrictamente cuantitativa del tiempo de trabajo —los medios históricos de extraer la máxima cantidad de plusvalía de cada productor.

La característica organización taylorista del trabajo, basada en la correa de montaje, y la parcelación del trabajo dentro de la fábrica, no correspondía tampoco a ninguna necesidad absoluta técnica o científica, ni tampoco a un intento de economizar al máximo fuerza de trabajo viva. Correspondía sólo al objetivo *capitalista* de combinar un pronunciado descenso en los costos de producción con un incremento máximo en la plusvalía o la ganancia de las empresas que usaban estas técnicas. Esto implicaba la necesidad de un control y una regulación totales del proceso de trabajo de cada productor individual, y su reducción a una parte casi mecánica y fácilmente cuantificable de un sistema global maquinizado.[47] Pero en fábricas automáticas o semiautomáticas, la función de conservación del capital del trabajo vivo viene a ser más importante que su función productora de plusvalía, ya que estas fábricas (firmas) esencialmente se apropian fracciones de plusvalía social generada de hecho en otras firmas. La maquinaria inmensamente compleja y costosa que tiene que ser mantenida y reparada por trabajo vivo en estas plantas requiere gran atención y habilidad, que no pueden adquirirse tan mecánica y rápidamente. Por consiguiente la acelerada rotación del trabajo y la indiferencia generalizada hacia el trabajo y la maquinaria se convierten en una amenaza para el capital en tales plantas —como también en las fábricas de precisión que requieren de la mayor atención para la calidad de su producto. En estas circunstancias, no es sólo con el propósito de "aminorar las tensiones sociales" y por ende disminuir los puntos de explosión de la crisis general de las relaciones de producción capitalistas, sino también con el objetivo mucho más directo de la maximización de la ganancia, que los empleadores han empezado a experimentar con las técnicas de "enriquecimiento del empleo", la mayor movilidad del trabajo dentro de la fábrica, la supresión de las correas de montaje, etcétera.[48] Pero, por supuesto, la extorsión de plusvalía y plustrabajo no podrán eliminarse nunca bajo las relaciones de producción capitalistas, no importa cuán camufladas estén bajo el capitalismo tardío.

La división social del trabajo característica del modo de producción capitalista —la división entre productores de plusvalía y todos aquellos que amplían o aseguran el proceso de expansión del capital— determina una estructura jerárquica dentro de cada empresa basada en la estricta aplica-

[47] André Gorz tiene razón al subrayar esto en su ensayo, "Technique, techniciens et lutte de classe", en *Critique de la division du travail*. París, 1973.

[48] Véase el interesante análisis de la organización del proceso de trabajo en la fábrica italiana de la IBM, en *Per la critica della organizzazione del lavoro*, febrero de 1973; sobre los experimentos en Norsk Hydro y Volvo respectivamente, véase *Le Monde*, 5 de abril de 1972 y *Neue Zürcher Zeitung*, 16 de junio de 1974.

ción de la racionalidad parcial y el principio de la realización productiva. Estas tendencias objetivas a la socialización y la calificación más alta del trabajo inherente a la tercera revolución tecnológica chocan inevitablemente y en forma particularmente aguda con esta jerarquía.

Además, la capacidad social del trabajo en la actualidad no es la actividad de productores libremente asociados, autoadministrada y conscientemente dirigida, es decir, democrática y centralmente planeada; por el contrario, cae más que nunca antes bajo el poder central de una cadena vertical de mando. Esta contradicción, sin embrago, es un talón de Aquiles del capitalismo tardío, aún en tiempos del "ascenso más favorable", el crecimiento "más rápido" y el consumo masivo más "amplio". Pues mientras más objetivamente socializado y dependiente de la cooperación consciente se vuelve ese trabajo, mientras más desaparezcan las penurias inmediatas, y más altos sean los niveles educativos y la calificación media del obrero normal, más intolerable será la subsunción organizativa y técnica directa del trabajo bajo el capital para la masa de asalariados, y con ello su subordinación social y económica.

La crisis de las relaciones de producción capitalistas encuentra así expresión lógica en una crisis de la autoridad del empresario y de la estructura de la empresa. Aunque el capital intenta constantemente detener o limitar esta crisis,[49] surge una nueva tendencia en la lucha de clases cotidiana capaz de convertir los conflictos generados por esa lucha en el punto de partida de movimientos anticapitalistas de masas. El énfasis de la lucha de clases se desplaza cada vez más de la cuestión de la distribución de los valores recién creados por el trabajo entre los salarios y la plusvalía, a la cuestión del derecho de control sobre las máquinas y la fuerza de trabajo. El número de disputas laborales inmediatas detonadas por revueltas contra la estructura de la empresa crece constantemente: los obreros hoy día rechazan cada vez más el derecho de los patrones a reducir el número de empleados, trasladar máquinas y pedidos, imponer el ritmo de la cadena de ensamble, alterar la organización del trabajo, revisar el sistema de pago de salarios, ampliar la brecha entre los ingresos más altos y los más bajos (o medios) en la fábrica, o cerrar las fábricas.[50]

[49] De ahí los intentos cada vez más frecuentes del gran capital por neutralizar el potencial revolucionario de este nuevo desarrollo de luchas de clase "espontáneas" mediante proyectos de "participación" o "codeterminación" diseñados para convertirlo en un instrumento positivo para la planeación económica del capitalismo tardío. Los marxistas revolucionarios, desde luego, luchan por un control de los trabajadores como poder de *veto* sin ninguna responsabilidad por las ganancias ("No la rentabilidad de la compañía, sino la solidaridad de clase").

[50] Esta tendencia se manifiesta en las estadísticas de huelgas en los años recientes en Gran Bretaña, Francia, Italia y Bélgica. Es interesante señalar que la misma tendencia surge lenta pero seguramente en Estados Unidos. Véase por ejemplo el penetrante análisis que hace Emma Rothschild de la revuelta de los trabajadores de la planta ultramoderna de la General Motors en Lordstown (Ohio), *New York Review of Books*, 23 de marzo de 1972.

Pero el modo de producción capitalista no consiste en unidades de producción que están sólo ligera y ocasionalmente combinadas entre sí. El grado de socialización objetiva del trabajo que ese modo de producción ha creado, hace económica y socialmente imposible que la clase obrera pueda recuperar los medios de producción que ha puesto en movimiento en la empresa solamente.[51] La acción del Estado capitalista avanzado como representante de los intereses colectivos del capital al intervenir repetidamente para controlar la situación laboral y los niveles de ingreso de la clase obrera (impuestos e inflación, política de empleo y crediticia, decisiones sobre el comercio exterior o agrícolas, etcétera) es una fuente permanente de educación política para el proletariado. La intervención estatal, en efecto, educa a la clase obrera para las formas más elevadas de la lucha de clases: para la conquista del poder político y el control sobre los medios de producción, para la abolición del modo de producción capitalista y la disolución gradual de la economía mercantil y monetaria y la división social del trabajo. La creciente contradicción entre el trabajo objetivamente socializado y la apropiación privada está determinada no sólo por la tercera revolución tecnológica, la creciente necesidad de trabajo altamente calificado y la ampliación del horizonte político y cultural de la clase obrera, sino también por el abismo existente entre la abundancia potencial, por una parte, y la enajenación real y la cosificación, por la otra. Mientras en la época del capitalismo clásico el principal impulso para las luchas de los trabajadores provenía de la tensión entre el presente y el pasado, hoy día estriba en la tensión entre lo real y lo posible.

Ante la abundancia potencial y el desarrollo posible de las fuerzas creadoras del individuo, se hace cada vez más intolerable la creciente fatiga y la producción sin sentido de bienes de calidad inferior,[52] los sentimientos de ansiedad ampliamente difundidos entre trabajadores y capitalistas por igual, resultantes de la supresión de la autoactividad espontánea y la propagación de la inseguridad generalizada, con la compulsión a "conformarse" y a "tener éxito" que es característica de la sociedad burguesa, la soledad creciente cada vez mayor de la vida social y la frustración causada por la propaganda y la diferenciación de los productos, el deterioro del transporte colectivo, el desmedro de las condiciones de la vivienda y la asfixia de las grandes ciudades. En el mismo momento en que el autodesarrollo del individuo social sería incomparablemente más fácil de lograr que nunca antes, su realización parece retroceder aún más.

Para Marx, la enajenación es una categoría objetiva, no meramente sub-

[51] Véase nuestra introducción a la antología *Control obrero, consejos obreros, autogestión*. Ed. Era, México, 1974.

[52] Cada año, 20 millones de norteamericanos sufren daños físicos lo bastante graves en accidentes relacionados con la producción, como para requerir tratamiento médico. Unos 110 000 quedan permanentemente lisiados y 30 000 mueren. El costo para la economía es de más de 5 500 millones de dólares anuales.

jetiva. Aun un individuo enajenado de la conciencia de su enajenación permanece enajenado. Esta condición objetiva es a la larga una realidad más poderosa que todos los intentos de manipulación o integración de la clase obrera industrial; en el capitalismo tardío impulsa a los asalariados hacia la conciencia colectiva de la incesante enajenación a la que están sujetos, y así crea las condiciones para la autoliberación socialista. Aun bajo condiciones de máxima "prosperidad", estas contradicciones fundamentales del capitalismo han demostrado ser insolubles e irreductibles en nuestra época. A la larga, el trabajador nunca estará satisfecho con horas de trabajo que parecen una pérdida de vida, con un proceso de trabajo que parece trabajo forzado, y con una empresa cuya estructura sólo le confiere un *status* de sujeto.

Una profunda crisis de las relaciones de producción capitalistas es evidente cuando los trabajadores cuestionan la autoridad de los patrones en las empresas con luchas de fábrica directas. Hoy día, sin embargo, la masa de los asalariados cuestiona cada vez más los valores fundamentales y las prioridades del modo de producción capitalista también a nivel social. Este "proceso de cuestionamiento" global, dirigido contra las relaciones de producción capitalistas en su conjunto, hasta el momento ha asumido tres formas principales, a medida que entramos en una nueva época de revolución social:

1] Ataque crítico a la contradicción entre la creciente abundancia de *bienes* de consumo y el subdesarrollo masivo del consumo social (*servicios colectivos*). El agudo contraste entre los dos, admitido hoy aun por los liberales,[58] contribuye a la creciente inseguridad de las ideologías burguesa y pequeñoburguesa basadas en la glorificación de la "economía de mercado libre" y el "Estado de bienestar social". El nivel ascendente de las necesidades determinadas por el desarrollo de las fuerzas productivas y la onda larga de expansión desde la segunda guerra mundial, han conferido una importancia creciente a ciertos servicios —salud, vivienda, educación, transporte local, vacaciones— no sólo en la estructura "objetiva" del consumo, sino también en la conciencia subjetiva de los trabajadores. Por su misma naturaleza, estas necesidades sólo pueden ser marginalmente satisfechas por la *producción capitalista de mercancías*: es por ello que estos servicios son sistemáticamente "subdesarrollados" por la economía capitalista privada. Pero este subdesarrollo a su vez intensifica la presión de las masas por su satisfacción económica y potencialmente plantea la demanda de la plena socialización de los costos de satisfacción de estas necesidades. Así, tiende a surgir una lucha por una nueva forma de distribución profundamente antagónica al modo de producción capitalista, basada en la satisfacción óptima de las necesidades y la completa eliminación del mercado (servicios médi-

[58] El libro de Galbraith, *La sociedad opulenta*, Ed. Ariel, Barcelona, 1973, lo mismo que los esfuerzos del círculo Nader en Estados Unidos han tenido una gran influencia a este respecto.

cos gratuitos, transporte local, viviendas, etcétera). Las declaraciones del político británico Powell en el sentido de que las necesidades de asistencia médica son "ilimitadas" y por ello su precio debe estar determinado por una "economía de mercado libre",[54] son consideradas a estas alturas como bárbaras por la mayoría de la población de muchos, si no es que de la mayor parte de los países industrializados.

2] Desafío frontal de los mecanismos que determinan las inversiones. En el modo de producción capitalista, el capital teóricamente fluye de los sectores que realizan la tasa de ganancia inferior a la media hacia aquellos sectores que realizan una tasa superior a la media. Puesto que las ventajas tecnológicas (y las posiciones de monopolio tecnológico) facilitan las ganancias extraordinarias, la doctrina oficial pretende que el modelo de inversión sectorial generalmente promueve la eficiencia y la racionalidad de toda la economía. En la práctica, como hemos visto, las inversiones estratégicamente decisivas de las grandes compañías se han desviado cada vez más de dichas formas de asignación. Las situaciones monopólicas y oligopólicas del mercado hace tiempo que acabaron con la aproximación relativa entre el éxito en el mercado y la productividad del trabajo. Los subsidios estatales, la garantía estatal de las ganancias monopólicas y la inflación permanente ejercen una influencia directa en las decisiones de inversión de las grandes compañías, muy a menudo en un sentido directamente opuesto a la racionalidad económica. La lógica de la "competencia monopolista" y el "juego competitivo" tienen hoy muy poco que ver con la reducción sistemática de los costos de producción. Bajo estas condiciones se ha hecho más y más inaceptable a las grandes masas de asalariados que las decisiones de las inversiones tomadas por un pequeño puñado de directores en las gerencias de las grandes compañías deban determinar el empleo, el ingreso, e incluso el domicilio de cientos de miles de familias. La socialización de las decisiones de inversión —y la presentación pública de las prioridades sociales que subyacen en tales decisiones— será pronto otra demanda proletaria que tenderá a hacer estallar las relaciones de producción capitalistas.

3] Denuncia popular de la contradicción entre la repetida dependencia de las grandes compañías respecto de los subsidios, contratos e incentivos estatales durante las recesiones, y la celosa preservación del secreto comercial y bancario por estas compañías.[55] La demanda de abolición del secreto

[54] Este argumenta simplemente exhibe lo absurdo de la ideología económica burguesa "ortodoxa". ¿Hemos de creer realmente que la gente toma "más y más medicinas" y permanece en el hospital "cada vez más tiempo" simplemente porque estos productos y servicios se distribuyen gratuitamente a quien los necesita? ¿No sería dañino a la salud tal consumo excesivo? ¿No podría mostrarse a la población su carácter irracional mediante una educación masiva? ¿No es precisamente la lógica de la maximización de las ganancias y de la economía de mercado cuyos anuncios y sistemas de información (para no hablar del escapismo inconsciente) crean la noción misma de ese consumo excesivo en el capitalismo?

[55] Véase por ejemplo la indignación popular en Francia después de la devaluación del franco en 1969: una propuesta de los círculos *burgueses* para que se pro-

bancario, la publicación de los estados financieros, el control de los trabajadores sobre la producción en el taller, la planta y la sociedad en general, es hoy una fuerza que adquiere cada vez más vigor. También amenaza directamente las relaciones de producción capitalistas, cuestionando radicalmente la propiedad privada, la competencia y el control del capital sobre la fuerza de trabajo y los medios de producción. Al mismo tiempo, la tendencia del capitalismo tardío a la integración de los sindicatos al aparato estatal, y la restricción o abolición de la libertad de contratación salarial, determinada por el costo de producción y la planeación de las inversiones de las compañías y la programación económica del capital en su conjunto, encuentra cada día mayor resistencia.

La crisis contemporánea del Estado nacional burgués por último, es inseparable de la crisis de las relaciones de producción capitalistas. La creciente internacionalización de las fuerzas productivas, las vastas e insatisfechas necesidades de las masas semicoloniales y la propagación global de la amenaza al medio ambiente hacen imperativa una planificación consciente de los recursos económicos básicos a escala mundial. Pero la supervivencia del Estado nacional es inseparable de la competencia imperialista y la producción capitalista de mercancías. Ya no es superable dentro del marco del modo de producción capitalista, de la misma manera que no lo es la producción de mercancías inútiles o dañinas, la ociosidad de gigantescos recursos económicos, la recurrencia del desempleo o la sistemática subutilización de las máquinas y otros medios de producción.

Todos estos problemas candentes serán insolubles en tanto que el control sobre las fuerzas productivas no le sea arrebatado al capital. La apropiación de los medios de producción por los productores asociados, su aplicación planeada a prioridades determinadas democráticamente por la masa de los trabajadores, la reducción radical del tiempo de trabajo como precondición de la autoadministración activa de la economía y la sociedad, y la extinción de la producción mercantil y las relaciones monetarias son los pasos indispensables para su solución. En nuestros días, la abolición final de las relaciones de producción capitalistas será el objetivo central del movimiento revolucionario de masas del proletariado internacional.

cesara a los especuladores que habían enviado sus capitales al extranjero antes de la devaluación fue rechazada por una pequeña mayoría parlamentaria.

ACUMULACIÓN DE CAPITAL: incremento en el valor del capital por medio de la transformación de parte de la plusvalía en capital adicional. La parte de la plusvalía que no es acumulada será consumida improductivamente por los capitalistas o sus allegados.

CAPACIDAD COLECTIVA DE TRABAJO: la suma total de todos los trabajos manuales e intelectuales indispensables en una fábrica moderna capitalista para que tenga lugar el proceso de producción física. El concepto se puede extender a la sociedad en su conjunto: la capacidad social colectiva de trabajo es la suma del total de trabajos manuales e intelectuales a disposición de la sociedad en su conjunto para organizar su vida económica. La producción mercantil y la operación de la ley del valor surgen de la fragmentación de esta capacidad colectiva social en trabajos privados, gastados independientemente los unos de los otros. En un sistema de producción de valores de uso (por ejemplo, el comunismo primitivo o el futuro comunismo), los productores asociados procederán a la división consciente de esta capacidad de trabajo colectiva entre las diferentes esferas de la producción y las actividades comunales.

CAPITAL: valor de cambio que busca un incremento del valor. El capital aparece primeramente en la sociedad de los pequeños productores de mercancías en la forma de propietarios de dinero (mercaderes o usureros) que intervienen en el mercado con el objeto de comprar mercancías a fin de revenderlas con ganancia.

CAPITAL CIRCULANTE: la parte del capital constante usada para la compra de materias primas, energía y productos auxiliares; más el capital variable necesario para comprar la fuerza de trabajo.

CAPITAL CONSTANTE: la parte del capital que es usada para la compra de edificios, maquinaria, materias primas o energía y cuyo valor permanece constante debido a que es incorporado al valor final de las mercancías y conservado por la actividad de la fuerza de trabajo.

CAPITAL FIJO: la parte del capital constante usada en la compra de edificios y maquinaria.

CAPITAL PRODUCTIVO: la parte del capital social invertido en sectores en que se produce la plusvalía directamente. El capital no productivo, como el capital comercial o bancario, puede adquirir parte de la plusvalía social total porque ayuda a reducir el tiempo de rotación del capital o a ampliar el campo de la producción por medio del crédito más allá de los límites operativos del capital productivo, contribuyendo así, por tanto,

en forma indirecta, a una expansión de la plusvalía.

CAPITAL VARIABLE: la parte del capital que es usada para comprar la fuerza de trabajo (contratar obreros) y cuyo valor se incrementa con la plusvalía extraída de esta fuerza de trabajo por los propietarios del capital.

CAPITALISMO MONOPOLISTA (IMPERIALISMO): la fase del desarrollo del modo de producción capitalista en que un aumento cualitativo de la concentración y la centralización del capital conduce a la eliminación del precio de competencia en una serie de ramas claves de la industria, a la realización de acuerdos monopólicos, a la dominación total de mercados sucesivos por unas cuantas firmas, a la fusión cada vez mayor del capital bancario con el capital industrial para constituir el capital financiero, a la dominación de la economía de cada país capitalista por unos cuantos grupos financieros muy grandes, a la división de los mercados mundiales de las mercancías claves por estos monopolios gigantes, y a la división del mundo por las potencias imperialistas en imperios coloniales o esferas semicoloniales de influencia. Prevalece entonces una tendencia a "regular" (es decir, a limitar) las inversiones y la producción en los sectores monopolizados, a pesar del surgimiento de ganancias extraordinarias monopólicas, de tal modo que la sobreacumulación conduce a una búsqueda frenética de nuevos campos de inversión de capital y por lo tanto al crecimiento de las exportaciones de capital.

CENTRALIZACIÓN DE CAPITAL: la fusión de diferentes capitales bajo un solo mando común.

COMPOSICIÓN ORGÁNICA DEL CAPITAL: la relación técnica o física entre la masa de maquinaria, materias primas y el trabajo necesario para producir las mercancías en un nivel dado de productividad, y la relación de valor entre el capital constante y variable determinada por estas proporciones físicas.

CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL: el crecimiento en el valor del capital en cada una de las grandes firmas capitalistas como resultado de la acumulación y la competencia (eliminación de las firmas más pequeñas y débiles).

CRISIS DE SOBREPRODUCCIÓN: interrupciones periódicas del proceso de reproducción ampliada, que ocurren clásicamente cada siete o diez años, causadas por una caída de la tasa de ganancia, y que determinan una declinación de la inversión y del empleo: durante tales crisis, el capital involucrado en la producción de mercancías no puede ser recuperado completamente debido a que algunas de estas mercancías no pueden ya ser vendidas o sólo se pueden vender con pérdidas. Las crisis de sobreproducción son una fase necesaria en el funcionamiento normal de la producción capitalista, la cual atraviesa sucesivamente por un ascenso industrial, un auge, un sobrecalentamiento, una crisis y una depresión.

DESVALORIZACIÓN (ENTWERTUNG): el proceso mediante el cual el capital pierde su valor. Este proceso toma dos formas principales durante una crisis capitalista. En primer lugar, como resultado de la declinación del

valor (precio de producción) de las mercancías, especialmente los medios de producción, el capital invertido en estas mercancías se desvaloriza. En segundo lugar, como resultado de las bancarrotas comerciales y del cese de las operaciones de las firmas, una parte considerable del valor de su capital se destruye. Este capital era parte del capital social total, que por tanto pierde parte de su valor agregado.

DINERO: la mercancía específica en cuyo valor de cambio se expresan los valores de cambio de todas las demás mercancías. El dinero es el equivalente general del valor de todas las mercancías.

GANANCIA: la parte de la plusvalía social que es apropiada por cada capital particular (por cada firma capitalista).

GANANCIAS EXTRAORDINARIAS: todas las ganancias superiores a la tasa social media de ganancia. También se les llama *superganancias*.

GANANCIAS EXTRAORDINARIAS MONOPÓLICAS: formas específicas de ganancias extraordinarias que se originan en los obstáculos para la entrada en ciertas ramas especiales de la producción.

INCREMENTO DE LA PLUSVALÍA ABSOLUTA: obtenido por medio del alargamiento de la jornada de trabajo sin que se compense a los productores directos con un aumento correspondiente del salario.

INCREMENTO DE LA PLUSVALÍA RELATIVA: obtenido por la abreviación de la parte de la jornada de trabajo (o semana) durante la cual el obrero reproduce el equivalente de su salario, sin ninguna reducción general de la jornada de trabajo (o semana) a través de un aumento de la productividad del trabajo en la agricultura y en aquellas ramas de la industria que producen bienes de consumo para la clase obrera.

INTERPENETRACIÓN INTERNACIONAL DEL CAPITAL: la centralización del capital a escala internacional.

LEY DEL VALOR: el mecanismo económico en una sociedad de productores privados que distribuye la fuerza de trabajo total a disposición de la sociedad (y por ende todos los recursos materiales necesarios para la producción) entre sus diversas ramas de la producción, a través de la mediación del intercambio de todas las mercancías a sus valores (en el modo de producción capitalista, a sus precios de producción). Bajo el capitalismo, esta ley determina las pautas de la inversión, es decir, el flujo y el reflujo de los capitales hacia las diferentes ramas de la producción, de acuerdo con la desviación de su tasa de ganancia específica con respecto a la tasa general de ganancia.

MODO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA: la producción generalizada de mercancías, en la cual los productores directos han sido desposeídos de sus medios de producción y por lo tanto tienen que vender su fuerza de trabajo (única mercancía que todavía poseen) a aquellos que poseen los medios de producción. La fuerza de trabajo y los medios de producción por igual se han convertido en mercancías. Los medios de producción a su vez se convierten en capital, incrementando su valor de cambio por medio de

la plusvalía creada por los productores directos y apropiada por los dueños del capital. Una sociedad dominada por el modo de producción capitalista está dividida en dos clases básicas: la clase capitalista que monopoliza los medios de producción y el proletariado que está obligado económicamente a vender su fuerza de trabajo.

PAÍSES SEMICOLONIALES: las naciones capitalistas que son independientes políticamente (formalmente), pero cuyas economías siguen siendo dominadas por el capital imperialista internacional.

PLUSPRODUCTO SOCIAL: la parte del producto anual de cualquier sociedad que no es consumida por los productores directos ni se usa para la reproducción del *stock* de los medios de producción disponibles al principio del año. En una sociedad dividida en clases, el plusproducto social siempre se lo apropia la clase dominante. También se le llama *producto social excedente.*

PLUSVALÍA: la forma monetaria que asume el plusproducto social en una sociedad productora de mercancías. En una sociedad capitalista, la plusvalía la producen los trabajadores asalariados y se la apropian los capitalistas: en otras palabras, es la diferencia entre el nuevo valor producido por el trabajo en el proceso de producción y el costo de producción de la fuerza de trabajo (o el valor de la fuerza de trabajo). En último análisis, representa el trabajo no pagado que se apropia la clase capitalista.

PRECIO (PRECIO DE MERCADO): la expresión monetaria del valor de cambio de una mercancía, que oscila alrededor de este último de acuerdo con las leyes de la oferta y la demanda.

PRECIOS DE PRODUCCIÓN: la transformación de los valores de las mercancías por medio de la competencia entre los capitales, que tiende a la nivelación de la tasa de ganancia de cada capital. El resultado de este proceso de nivelación es que cada capital no se apropia la suma total de la plusvalía producida por "sus propios" trabajadores, sino una parte de la plusvalía social total proporcional a la fracción del capital social total que representa. La suma total de los precios de producción es igual a la suma total de los valores, debido a que en el proceso de la competencia y la nivelación de la tasa de ganancia, no se puede crear ninguna porción adicional de plusvalía ni se puede destruir ninguna porción de la plusvalía socialmente producida.

PRODUCCIÓN SIMPLE DE MERCANCÍAS: sistema económico en el que los productores venden los productos de su trabajo en el mercado, pero siguen siendo propietarios o tienen acceso directo a sus medios de producción y sustento (esencialmente: pequeños agricultores y artesanos independientes). El propósito general de estos propietarios de mercancías es vender sus propios productos para comprar los productos que les son necesarios para su sustento y que ellos no producen directamente, debido a la división social del trabajo.

PRODUCTIVIDAD SOCIAL MEDIA DEL TRABAJO: el nivel de productividad del

trabajo en el que se produce la mercancía media en cada rama importante de la producción. Una minoría de bienes se producirá por debajo de esta media en las firmas "atrasadas", y otra minoría se producirá a un nivel de productividad más alto en las firmas "avanzadas".

REALIZACIÓN DE PLUSVALÍA: la plusvalía, producida por los trabajadores en el proceso de producción, y por lo tanto contenida en las mercancías tan pronto como se completa este proceso, sólo puede ser apropiada por los capitalistas en forma de dinero; en otras palabras, después de que las mercancías en cuestión han sido vendidas. La realización de la plusvalía implica pues, la venta de las mercancías a un precio de mercado tal que una parte o toda la plusvalía que contienen puede ser apropiada por sus propietarios.

RECESIÓN: una crisis de sobreproducción abreviada y mitigada por la intervención deliberada del Estado en la forma de expansión del crédito, inflación, obras públicas, etcétera.

RENTA ABSOLUTA DE LA TIERRA: una forma específica de ganancia extraordinaria que tiene su origen en un monopolio de la propiedad de la tierra por una clase especial de propietarios agrarios, quienes impiden que la suma total de la plusvalía producida en la agricultura sea redistribuida entre todos los capitalistas, mediante la apropiación de una parte de esa plusvalía como una condición previa para el acceso a la tierra de su propiedad.

RENTA DIFERENCIAL DE LA TIERRA: una forma específica de ganancias extraordinarias que tiene su origen en las diferencias de productividad de terrenos agrícolas o mineros específicos (o de inversiones sucesivas en estos terrenos), en la medida en que el valor y los precios del mercado de los productos agrícolas y mineros en cuestión sean regulados por tierras menos productivas.

RENTAS TECNOLÓGICAS: aquellas ganancias extraordinarias monopólicas que se originan en los avances técnicos protegidos por prácticas monopólicas.

REPRODUCCIÓN: el proceso por el cual, después de la producción y venta de las mercancías, se emprende un nuevo ciclo de producción por un capital dado. La reproducción simple significa que el capital inicia un nuevo ciclo con el mismo valor que al principio del ciclo anterior (la acumulación es cero; toda la plusvalía ha sido consumida improductivamente). La reproducción ampliada significa que el capital inicia un nuevo ciclo con un incremento de valor sobre el ciclo anterior (la acumulación es positiva: parte de la plusvalía ha sido invertida productivamente). La reproducción contraída significa que el capital inicia un nuevo ciclo con un valor menor que en el ciclo anterior (no sólo toda la plusvalía se ha consumido improductivamente, sino que la venta de las mercancías no ha reconstituido el valor total del capital inicialmente involucrado en su producción).

SALARIO: el precio de la mercancía fuerza de trabajo o la expresión mone-

taria de su valor de cambio, que oscila alrededor del valor de la fuerza de trabajo a través de la operación de las leyes de la oferta y la demanda, y especialmente a través de la regulación del ejército industrial de reserva, o lo que es lo mismo, del volumen del desempleo.

SECTOR I: las ramas de la producción capitalista que producen los medios de producción (materias primas, energía, maquinaria y herramientas, edificios).

SECTOR II: las ramas de la producción capitalista que producen los medios de consumo (bienes de consumo), que reconstituyen la fuerza de trabajo de los productores directos y son el sustento material de la vida de los capitalistas y sus allegados.

SECTOR III: las ramas de la producción capitalista que no entran en el proceso de reproducción, es decir, que no renuevan ni el capital constante ni el variable. Por ejemplo, la producción de artículos de lujo exclusivamente consumidos por los capitalistas o la producción de armas.

SOBREACUMULACIÓN: un estado en que hay una masa importante de exceso de capital en la economía, el cual no puede invertirse con la tasa media de ganancia normalmente esperada por los propietarios del capital.

SOCIALIZACIÓN OBJETIVA DE LA PRODUCCIÓN: el crecimiento de la coordinación, la integración y la interdependencia técnicas en la producción, por medio de las cuales el capitalismo genera crecientemente la negación del trabajo privado y la producción privada de las cuales ha nacido, primero dentro de las fábricas individuales, después dentro de un número de unidades de producción y ramas de la industria y, finalmente, entre diversos países.

TASA DE ACUMULACIÓN: la relación entre la porción acumulada de plusvalía y el valor del capital que esta plusvalía incrementa.

TASA DE GANANCIA: la relación entre la plusvalía y la suma total del capital constante y variable involucrado en la producción de esta plusvalía. También se la denomina *cuota de ganancia.*

TASA DE INTERÉS: el interés es en primera instancia la porción de plusvalía que los capitalistas productivos pagan a los propietarios del capital-dinero, a fin de ampliar el campo de sus actividades productivas más allá de los límites del capital que ellos mismos poseen. Por lo tanto, la tasa de interés, normalmente y a la larga, es más baja que la tasa media de ganancia. En una sociedad capitalista, cualquier suma de dinero puede obtener la tasa media de interés al ser depositada en el sistema bancario, el cual centraliza los ahorros disponibles y los transforma en capital-dinero.

TASA DE PLUSVALÍA: la relación entre la plusvalía producida por el capital variable y el capital variable que la ha producido. También se le llama tasa de explotación del trabajo asalariado o *cuota de plusvalía.*

TASA SOCIAL MEDIA DE GANANCIA: la relación entre la suma total de plusvalía producida en una sociedad capitalista dada y la suma total de capital.

TIEMPO DE ROTACIÓN DEL CAPITAL: el tiempo durante el cual se reconstituye el valor de un capital. Normalmente un ciclo de producción y circulación (venta de mercancías) reconstituye el capital circulante, mientras que el capital fijo sólo se reconstituye después de varios ciclos de producción y circulación de las mercancías.

TRABAJO IMPRODUCTIVO: todas aquellas formas de trabajo asalariado que no incrementan la masa social de plusvalía, pero que ayudan a ciertos grupos específicos de capitalistas a apropiarse parte de esta plusvalía o a aumentar indirectamente la plusvalía: por ejemplo, el trabajo asalariado en el comercio, la banca o la administración.

TRABAJO PRODUCTIVO: en una sociedad capitalista, sólo aquel trabajo que produce directamente plusvalía. Esta noción no tiene nada que ver con la del trabajo socialmente útil en una sociedad socialista.

VALOR DE CAMBIO: el valor por el cual se intercambia una mercancía en el mercado. De acuerdo con la teoría marxiana del valor-trabajo (perfeccionada), el valor de cambio de una mercancía es determinado por la cantidad de trabajo no calificado socialmente necesario que se necesita para su reproducción con una productividad del trabajo social media y medida por el tiempo de trabajo (horas o días) necesario para producirla.

VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO: la suma total de los valores de cambio de todas aquellas mercancías necesarias para reproducir la fuerza de trabajo del productor directo y de su familia. Esto contiene tanto un elemento puramente fisiológico como un elemento moral-histórico. Este último es una función de aquellas necesidades de los trabajadores que son formadas por un nivel específico de civilización y de una determinada relación de fuerzas entre las clases sociales, y que han sido reconocidas como parte integrante de un nivel de vida normal.

VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO CALIFICADA: un múltiplo del valor de la fuerza de trabajo simple, que incorpora los costos de producción de la calificación en cuestión.

VALOR DE USO: la utilidad de una mercancía para satisfacer una necesidad específica de su comprador. Los bienes sin ningún valor de uso para nadie no pueden ser intercambiados ni vendidos. Por extensión, la producción de valores de uso pura y simple, en contraposición a la producción de mercancías, es la producción de bienes para el consumo de sus productores directos o las unidades colectivas de tales productores.

VALORIZACIÓN (VERWERTUNG): el proceso por el cual el capital incrementa su propio valor a través de la producción de plusvalía. Marx presenta el proceso de la producción de mercancías como una unidad de dos procesos distintos: el proceso de trabajo por medio del cual la fuerza de trabajo produce valores de uso, y el proceso de valorización a través del cual la fuerza de trabajo produce un valor adicional por encima de su propio valor. Esta plusvalía, aunque creada durante el proceso de producccción, primero tiene que ser realizada a través de la venta de mer-

cancías antes de que el capital se la pueda apropiar y con ello incrementar de hecho su propio valor. La traducción tradicional de esta noción (*Verwertung*) en *El Capital* como la "autoexpansión" del capital es engañosa porque prescinde del proceso de trabajo que crea valor materialmente y del proceso de realización que es necesario para que el capital logre su "expansión": por lo tanto no es utilizada en *El capitalismo tardío.*